

NETWORK

Partnerschaft im Kundendienst

6

2022



- Reputation
- Kundendienst
- Sicherer Aufbau
- Strategie





INHALT

Willkommen... Starten Sie perfekten Kundendienst

Es stellt sich zuerst die Frage, ob sich das Konzept für Ihren Betrieb eignet. Sie können sicher sein, dass es diese Leistung bald in Ihrer Region geben wird, denn gesundes Wohnen ist ein Zukunftsmarkt. Ebenso ist der Service bei Rohrbruch eine Vertrauenssache, denn hierbei wird die Privatsphäre des Kunden erheblich tangiert. Es lohnt sich, den besseren Service zu bieten, denn so sichern Sie Stammkunden ab und gewinnen reichlich Neukunden hinzu.

Ob sich das Konzept für Ihr Unternehmen eignet, sollten wir daher genau besprechen. Als Handwerksmeister mit vielen Jahren im Schadenmanagement kann ich Ihnen die Zusammenhänge sicher gut erläutern. Als Vertrauenspartner unserer SchadenDienst-Partner kenne ich zudem viele Beispiele aus den Betrieben in unserem Netzwerk. Deshalb möchte ich Sie und Ihr Unternehmen kennenlernen.

Meilensteine

Mit welcher Dynamik man vorgehen sollte und wie man das Konzept aufbaut, kann sehr unterschiedlich und individuell gehandhabt werden. Wichtig ist das Gebiet zu reservieren. Dieses erfolgt für eine gewisse Zeit mit einem unverbindlichen Antrag. Leider gibt es auch schon Regionen die vergeben sind, aber auch hierzu lohnt die Besprechung, denn nicht selten wird Verstärkung durch fähige Kollegen gern gesehen. Diese Grundlagen werden wir zuerst besprechen.

Weiter geht es mit dem „Gebiets- und Markenlizenzvertrag“. Dieser Vertrag wurde vom Beirat der Kollegen im Jahre 2012 entwickelt und bedurfte seither nur unwesentlicher Änderungen. Also ein Vertrag von Kollegen für Kollegen, daher auch recht kurz und übersichtlich. Diesen Vertrag sollten Sie jedoch erst nach dem Workshop „RiK Rohrbruchservice im Kundendienst“ genauer betrachten, denn zuerst sollte die Strategie stimmen. In diesem Workshop treffen Sie auf Kollegen, die sicher noch mehr Fragen haben als Sie derzeit vermuten. Sie können sicher sein, dass wir Ihnen alle Fragen genau beantworten werden. Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen.

Ivan Veselcic, BA
COO / Supervisory Board



Partnerschaft im Team der Besten.

26

Reputation

- 26/1 Referenzen Seite 4
- 26/2 Position gegenüber Sachversicherern Seite 6

27

Kundendienst

- 27/1 Outfit Seite 10
- 27/2 Legitimation / Dokumente Seite 14
- 27/3 Dokumente Seite 16
- 27/4 Office Seite 18

28

Sicherer Aufbau

- 28/1 Beratung Seite 22
- 28/2 Alles kennenlernen / Workshop Seite 24
- 28/3 Etablierung / QM-System Seite 26

Exklusives Konzept.

Im Netzwerk mit 100 Partner den Markt gewinnen, ist einfach das beste Konzept. Ist Ihre Region schon abgedeckt, kann die Mitgliedschaft dennoch möglich sein, was jedoch der Zustimmung der Partner bedarf, die schon im Gebiet tätig sind. Wir kümmern uns um Ihren Antrag. Hier ein Einblick in die weiteren Leistungen:



- All-inklusive: Enthält alle Module
- Gebiets- und Markenlizenzvertrag
- Das beste Marketingkonzept
- QM-System nach DIN EN ISO 9001
- Personalservice
- Markenbotschafter
- Jahres- und Regionalmeetings
- Multi-Level-Marketing



Reputation

Kundendienst

Sicherer Aufbau

Geschäftsfelder...



Tagesgeschäft

Stammkunden bilden das höchste Gut im Fachbetrieb für Haustechnik. Kerngeschäftsfelder sind in der Regel im Anlagenbau, Heiztechnik und vor allem in Bädern zu sehen. Nicht wenige Kollegen haben auch die Elektroinstallation mit hinzugenommen, denn dann ist das Angebot in der Haustechnik komplett.

Anlagen können jedoch auch schon mal ausfallen, deshalb ist der Kundendienst eine wichtige Grundlage im Stammkundengeschäft. Es gilt für den Kunden da zu sein, insbesondere bei Akutschäden wie z.B. Rohrbruch.

Es kann allerdings nicht angehen, dass ein externer Kostenträger Sie beim Stammkunden wegschickt, da vermeintlich irgendwelche Schadensanierer ein besseres Leistungsportfolio für derartige Notfälle anbieten. Der Hintergrund ist klar, es sollen Gewerke eingespart werden, die der Kunde nicht einschätzen kann. Sehr ausgeprägt zu den Hygienevorschriften. Eine gängige Praxis der Schadenabteilungen von Sachversicherern.

Eine derartige Störung der Stammkundenbeziehung sollten Sie nicht zulassen. Es gilt die Kunden und vor allem deren Gesundheit zu schützen, denn Sie sind der Fachbetrieb für gesundes Raumklima, gesundes Trinkwasser und auch zur Prävention vor neuen Schäden.

Nachfragen lohnt

Der SchadenDienst24 wurde von führenden Unternehmern der Haustechnik entwickelt und wird natürlich latent weiterentwickelt. Wenn Sie wissen wollen, wie dieses Konzept in der Praxis funktioniert, fragen Sie am besten jemand, der sich damit auskennt, nämlich einen der Partner. Hier einige Positionen.

SchadenDienst24
in der Gemeinhardt AG

Eine klare Sache für Matthias Gemeinhardt, Vorstand der Gemeinhardt AG in Oberkotzau in der Nähe von Hof (Bayern), denn als lokaler Marktführer in der Haustechnik muss man Akzente setzen. „Wir können unsere Kunden nicht irgendwelchen Sanierern im Schadenfall aussetzen“ sagt Matthias Gemeinhardt.

Haustechnik bedeutet auch Service im Notfall - und zwar vom Fachbetrieb, der die Anlagen kennt. Die Gemeinhardt AG in Oberkotzau, in der Nähe von Hof im Frankenland, zählt schon seit langem zu den besten Unternehmen der Haustechnik. Mit über 40 Mitarbeitern zudem ein vergleichsweise großer Betrieb mit entsprechend großem Kundenkreis. Da wundert es kaum, dass der Vorstand Matthias Gemeinhardt schon immer auf perfekten Service im Schadenfall Wert legt. Seit 2010 schon unser Partner und seit 2014 natürlich SchadenDienst24.

SchadenDienst24
in der Schlering GmbH

Eine ebenso klare Sache für Oliver Schlering, Geschäftsführer der Schlering GmbH in Rinkerode direkt bei Münster in Westfalen. Eine Hochburg der öffentlichen und landwirtschaftlichen Versicherungen, die seit Jahren für eine Menge Ärger in Stammkundenverhältnis sorgten, wenn es um Rohrbrüche ging.

„Kaum denkbar unsere Stammkunden weiter diesen von den Sachversicherern hausgemachten Problem weiter aussetzen. Deshalb haben wir den SchadenDienst24 Münster gegründet“, sagt Oliver Schlering. Seither klappt es auch sehr konsequent mit der Abrechnung lobt die Buchhaltung.

Die Schlering GmbH zählt seit Generationen zu den besten Unternehmen der Haustechnik in der Region. Mit über 80 Mitarbeitern zudem ein sehr großer Betrieb mit entsprechend großem Kundenkreis.

SchadenDienst24
in der Schweng GmbH

Eine logische Sache loben Lukas Wickenhäuser und Jürgen Ribitsch das SD24-Konzept. Beide bilden das Führungsteam der Schweng GmbH in Bernhardthal nördlich von Wien, denn als Marktführer zur Haustechnik in der Region mussten wir Akzente setzen. „Wir waren überrascht, welche Dimension an Geschäft bisher an uns vorbeigeführt wurde.“

Diese Störung im Stammkundenverhältnis ist vor allem ein latentes kaufmännisches Risiko. Erstaunlich auch, dass wir bereits nach einem halben Jahr schon das zweite Einsatzfahrzeug ordern mussten“, sagt Lukas Wickenhäuser.

Die Schweng GmbH im Weinviertel im Norden Österreichs bildet mit über 30 Mitarbeitern einen recht großen Ansprechpartner für den Kundenkreis in der Haustechnik, der seit 2020 mit einer starken Schadenabteilung im Kundendienst weiter expandiert.



Sachversicherer...



Schäden vermeiden

Sachversicherer konzentrieren sich leider wenig auf Prävention, sondern eher auf die billigste Art, die Auswirkung des versicherten Risikos zu beseitigen. Es ist daher die Aufgabe des Fachbetriebs, auf die erforderliche Instandhaltung und die Erneuerung der Anlagen hinzuweisen.

Dieser Ansatz kann nur im Stammkundenverhältnis umgesetzt werden. Sie tragen die Verantwortung für die Betriebssicherheit der Anlagen und der Stammkunde verlässt sich auf Ihre Fachkompetenz. Eine Mission, die Sie sicher auch gern erfüllen, denn erforderliche Erneuerungen bilden Ihr Kerngeschäft.

Sorgen Sie so für Begeisterung beim Kunden, aber auch beim Sachversicherer, denn die besten Schäden sind die, die erst gar nicht entstehen. Der HausCheck ist eines unserer Produkte, die sogar zu günstigeren und umfassenderem Versicherungsschutz führt. Problematische Beziehungen werden von Ihrem Vertriebsteam daher einfach neu eingedeckt. Dann klappt es wieder mit dem Versicherer. Mehr darüber im Thema BusinessClub.

Unterschiede beim Fachmann

In unserem Netzwerk finden sich nur Experten aus der Haustechnik, welche das Berufsbild und die Hygienemaßnahmen gelernt haben. Klar, denn hier steht gesunde Luft und gesundes Trinkwasser schon im Berufsbild. Damit garantieren wir neben der Betriebssicherheit Ihrer Anlagen auch gesundes Raumklima.

Was alles beim Wasserschaden schief gehen kann - und wie wir unsere Kunden mit umfassender Leistung begeistern, zeigt ein amüsanter Informationsfilm für Endkunden.

Prädikat: Sehenswert.



Akzeptanz

Sachversicherer müssen sorgsam mit den Kosten im Schadenfall umgehen, was klar sein sollte. Die Akzeptanz zur vollständigen und damit teureren Leistung liegt daher anfangs oft noch nicht vor. Ausnahmen bilden Maklerversicherungen, denn dort kennt man sensible Kunden und deren Ansprüche. Es dauert daher einige Zeit, bis der Sachversicherer Ihr Haus als Schadensanier erkennt. Der Vorteil liegt aber auf der Hand, denn dann bekommen Sie deren VIP-Kunden. Man kennt uns, denn wir haben die Reputation als bester Fachsanierer.



Reputation

Kundendienst

Sicherer Aufbau

Klare Sache beim SchadenDienst24 Hochfranken

„Beeindruckend und zudem papierlos“

Die Gemeinhardt AG in Oberkotzau, in der Nähe von Hof im Frankenland, zählt schon seit langem zu den besten Unternehmen der Haustechnik. Mit über 40 Mitarbeitern zudem ein vergleichsweise großer Betrieb mit entsprechend großem Kundenkreis. Da wundert es kaum, dass der Vorstand Matthias Gemeinhardt schon seit langer Zeit auf perfekten Service im Schadenfall Wert legt. Seit 2010 schon unser Partner und seit 2014 natürlich SchadenDienst24.

Eindruckvoll ist hierbei nicht nur das perfekt aufgestellte Team vom SchadenDienst24 Hochfranken, sondern auch der gesamte Betrieb. Man hat dort die Zeichen der Zeit erkannt und setzt seit Langem auf den „papierlosen Betrieb“. Nicht einfach alles einzuscannen und digital zu verwalten, aber bei der Gemeinhardt AG schon seit einigen Jahren der Standard. Das birgt zwar Risiken, aber die Vorteile überwiegen.

Ein perfektes Beispiel für zeitgemäße Aufstellung.



Teamplayer

OUTFIT



Perfektion im Kundenservice.



Der SchadenDienst24 in der Gemeinhardt AG

Eine klare Sache für Matthias Gemeinhardt, Vorstand der Gemeinhardt AG in Oberkotzau in der Nähe von Hof, denn als lokaler Marktführer in der Haustechnik muss man Akzente setzen. „Wir können unsere Kunden nicht irgendwelchen Sanierern im Schadenfall aussetzen“ sagt Matthias Gemeinhardt. Haustechnik bedeutet eben auch Service im Notfall - und zwar vom Fachbetrieb, der die Anlagen kennt.



Am besten mal reinschauen
www.schadendienst24-hochfranken.de

Reputation

Kundendienst

Sicherer Aufbau

Der erste Eindruck zählt.

Kleider machen Leute, ist nicht nur ein Sprichwort, sondern einfach Realität. Zum Aufbau eines einheitlichen Erscheinungsbildes sollte natürlich auch die Berufsbekleidung der Techniker und Einsatzleiter stimmig sein. Wir sorgen für einheitlichen Auftritt und funktionelle Qualität in der Auswahl der Berufsbekleidung.



Anprobe zum Kurs

Am besten funktioniert's, wenn wir Ihr Team zum Kurs in unserer Boutique alles anprobieren lassen. Da kommt Begeisterung auf.

Grundfarben, Systemlogo und Preise

Berufsbekleidung muss strapazierbar sein und gerade in unserer Branche Schmutz und mechanische Belastung vertragen können. Wir haben daher dunkle und helle Grautöne gewählt und mit roten Komponenten kombiniert.

Das Systemlogo „SchadenDienst 24“ ist auf allen Bekleidungsstücken, außer auf Hosen, bereits vorgesehen. Bestickung mit den Namen der Mitarbeiter wird vorwiegend auf den Jacken vorgenommen. Die Preise enthalten somit generell die Kosten für das Logo und auch alle Vorkosten. Zu den Preisen müssen wir es als Gruppe erreichen, eine gute Abnahme sicherzustellen, denn dadurch sollte es in den Folgejahren deutlich günstiger werden. Also alle mitmachen...



Cap

Hochwertige Caps
Schwarze Ausführung
Auch als Kundenpräsent sinnvoll

T-Shirt

Für die warme Jahreszeit
Natürlich mit Logo
Preiswert auch als Kundenpräsent

Polo Shirt

Hochwertige Qualität
Für Sommer und Übergangszeit
Natürlich mit Systemlogo

Sweatshirt/Troyer

Hochwertige Qualität
Sinnvoll für die kalte Jahreszeit
Natürlich mit Systemlogo

Profi-Jacken

Sommer- und Winterjacken
Hochwertige Qualität
Individuelle Bestickung

Bundhosen

Robuste Ausführung
Zwei Qualitäten
Hochwertig und multifunktional

Profi-Jacken

Hochwertige Profiqualität für Sie sorgfältig ausgesucht. Es gibt nur wenige sehr gute Hersteller, weshalb wir nicht über Produkt- oder Markennamen, sondern über Qualitäten sprechen. Folglich unterscheiden wir hier zwischen der Sommerjacke und der extra warmen Winterjacke. Gern senden wir Ihnen Muster.



CHEF-ENTLASTUNG Wir klären Größen, alle Sonderwünsche und die Bestickung mit Ihrem Team

Arbeitshosen

Die Bundhosen sind in einer All-Saison-Qualität erhältlich. Natürlich achten wir darauf, dass die Hosen zu den ausgewählten Jacken passen. Mit allen Funktionselementen, die perfekte Arbeitshosen aufweisen müssen und in robuster Qualität.

PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS			
Lieferbare Größen: XS - XXXL	Pakete	1	4	12	20
Sommerjacke einschließlich Bestickung (auch Name)	33001	89,00 €	79,00 €	69,00 €	59,00 €
Winterjacke einschließlich Bestickung (auch Name)	33002	118,00 €	98,00 €	92,00 €	89,00 €
Lieferbare Größen: 42 / 44 / 46 / 48 / 50 / 52 / 54 / 56					
Bundhose Hosen generell ohne Bestickung	33000	69,00 €	65,00 €	59,00 €	55,00 €
Cap Gehört dazu, natürlich mit Logo und verstellbar, daher nur eine Größe.					
Cap einschließlich Bestickung (Logo)	33008	12,80 €	11,80 €	10,80 €	9,80 €

“ Auffallend, rot wie die Feuerwehr.



T-Shirt

T-Shirt in hochwertiger Qualität für Ihre Techniker, alternativ auch als gute Mittelqualität, denn T-Shirts eignen sich gut als Geschenk einschließlich Bestickung (Logo)

Art. Nr. 33005

Polo-Shirt

Hochwertiges Polo-Shirt mit kurzem Arm für den Techniker, eignet sich natürlich auch als Geschenk einschließlich Bestickung (Logo)

Art.Nr. 33004

Sweatshirt

Hochwertiges Sweatshirt mit Langarm, eignet sich natürlich auch als Geschenk einschließlich Bestickung (Logo)

Art.Nr. 33003

Polo / Troyer

Hochwertiger Polo-Troyer mit Langarm, eignet sich natürlich auch als Geschenk einschließlich Bestickung (Logo)

Art.Nr. 33009

PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS			
Lieferbare Größen: XS - XXXL	Pakete	1	4	12	20
T-Shirt in hochwertiger Qualität, einschließlich Bestickung (Logo)	33005	12,90 €	11,90 €	10,90 €	9,90 €
Polo-Shirt Hochwertiges Polo-Shirt mit kurzem Arm	33004	24,90 €	22,90 €	19,90 €	17,90 €
Polo-Troyer Hochwertiger Polo-Troyer mit Langarm	33009	29,90 €	27,90 €	25,90 €	23,90 €
Sweatshirt Hochwertiges Sweatshirt mit Langarm	33003	24,90 €	22,90 €	19,90 €	17,90 €

Reputation

Kundendienst

Sicherer Aufbau

“Ihr Ausweis, bitte.

Visitenkarten

Für Ihre Techniker und Einsatzleiter im mobilen Einsatz einfach unverzichtbar. Schnell fragt der Kunde nach den Kontaktdaten und hier sollte sehr professionell vorgegangen werden.

Varianten

Visitenkarten sollten grundsätzlich mit dem Nachweis zur Qualifikation (TÜV Saarland) angefertigt werden, damit der Kunde die Qualifikation des Technikers gleich erkennt. Liegt diese Qualifikation, oder das Signet nicht vor, empfehlen wir auf den Button mit dem Claim „Gnadenlos den Schaden los“ auszuweichen. Das ist im Grunde sogar Geschmackssache. Der QR-Code ermöglicht dem Kunden den schnellen Weg auf ein Systemvideo, oder auf Ihre Homepage. Mit dem Lichtbild wirkt die Visitenkarte natürlich sehr persönlich. Voraussetzung hierzu ist ein gutes Foto.



Menge

Zur Auflage kommen generell Pakete mit 500 Stück. Größere Mengen sind natürlich kein Problem. Die Verwendung des TÜV-Saarland Logos der Person kann natürlich auch auf Visitenkarten anderer Mitarbeiter als Hinweis auf diese Techniker genutzt werden. Sie erhalten einen Korrekturabzug zur Freigabe. Die Gestaltung der Rückseite erfolgt auf Wunsch mit einem QR-Code zum Systemvideo. Die Standardlieferform ist mit einseitigem Druck.

Druckformat:

55 x 85 mm (Scheckkartenformat)



INDIVIDUALDRUCKSTÜCKE	MENGE	ART. NR.	NETTOPREIS
Aktuelle Preise (höhere Mengen auf Anfrage)			
Visitenkarten mit QR-Code einschließlich Korrektur	500 Stück	11140	35,00 €
Erstellung nur Korrekturabzug (ohne Druck)	1	30217	25,00 €

QM-Dienstausweise

Ihr ausgebildetes und vom TÜV Saarland geprüftes Fachpersonal erhält bei bestandener Prüfung nach einer Fachausbildung den Lichtbildausweis mit der entsprechenden Qualifikation. Diese Ausweise sind mit dem optimierten Logo überarbeitet worden und können auf Anforderung neu ausgedruckt werden. Die hierzu erforderlichen Daten sind in der Akademie einschließlich Lichtbild gespeichert. Zudem können so einfach Ersatzkarten angefordert werden. Für angelernte Fachkräfte steht dieser Service, natürlich ohne Angabe der TÜV -Prüfung, auch zur Verfügung. Dieser ermöglicht insbesondere bei internen Audits die „Verleihung“ derartiger Ausweise. Insgesamt optimieren Sie das Erscheinungsbild Ihres Fachpersonals, insbesondere, wenn die Ausweise an Lanyards getragen werden. Zu beobachten ist diese Vorgehensweise insbesondere bei Notdiensten und Sicherheitskräften.



Stempel

Aufgrund der immer noch dominierenden Verträge im Papierformat, auch für Angebote und Bestätigungen aller Art, sind Stempel für den Geschäftsverkehr unverzichtbar. Das Format des Stempeldrucks muss insbesondere für Formblätter und Kundenverträge gering gehalten werden. Es werden daher nur die wesentlichen Kontaktdaten eingefügt.

Druckformat: 20 x 35 mm

Ihr Stempel enthält folgende Angaben, sofern Sie diese nicht vor Lieferung anders festlegen:

1. Zeile Ihr Regionallogo mit Ortszusatz
 2. Zeile Ihre Firmenbezeichnung (z.B. Müller KG)
 3. Zeile Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort
 4. Zeile Notrufnummer und Fax
- Der Stempel ist nicht für 2-farbigen Druck vorgesehen



PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS		
Aktuelle Preise (höhere Mengen auf Anfrage)	Pakete	1	4	12
Dienstausweise, Kunststoff mit Lichtbild (Einzelanfertigung) zur Ausbildung	INKLUSIV IN DEN PRÜFUNGSgebÜHREN			
Dienstausweis, Kunststoff mit Lichtbild (Einzelanfertigung) Nachorder	30219	15,90 €	12,90 €	9,90 €
Stempel für Auftragsblöcke / individuell mit Ihren Daten / Holzstempel	30098	24,80 €	19,90 €	15,90 €
Gleicher Stempel, jedoch Kunststoff mit integriertem Stempelkissen	30097	24,80 €	19,90 €	15,90 €

Erst die Preise übergeben, dann die Unterschrift.

Unbedingt Aushändigen vor der Vertragsunterschrift...

Das Leistungsverzeichnis ist mehr als eine Preisliste. Die Information der Kunden ist sehr wichtig. Rechtlich ist die Information zu Festpreisen, aber auch zu Stundensätzen Pflicht und das, bevor der Kunde den Vertrag unterzeichnet. Es geht aber um weit mehr als nur Preisinformation, denn die Rahmenbedingungen müssen klargestellt werden. Das betrifft sehr viele Bereiche, von Beschädigungen bis hin zu Regelungen bei Diebstahl von Technik.



Durchdachter Inhalt

Die Information der betroffenen Kunden ist eine wichtige Sache. Im Schadenfall treten viele Fragen auf. Deshalb handelt es sich bei diesem Druckstück keinesfalls um eine Werbebroschüre, sondern um eine klare Information für den Kunden, in der er auf den ersten sechs Seiten die Antwort auf weitgehend alle üblichen Fragen erhält. Von der Pflicht zur Schadenminderung bis zur Regelung mit dem Sachversicherer, sofern der Schaden versichert ist.

Erst im zweiten Teil sind alle Preise aufgeführt, die dann nach Unterschrift des Kunden als vereinbart gelten. Es ist wichtig, dass es bei Vertragsschluss zu einer klaren Preisvereinbarung kommt, was im Streitfall nachzuweisen wäre. Das Druckstück mit 20 Seiten schließt mit den AGB auf den Seiten 18-19.

Interne Info

Die Details in den AGB

Die klare Vereinbarung von Geschäftsbedingungen hat sich über die Jahre als sehr nützlich erwiesen. Vereinbart man nichts, gilt das Bürgerliche Gesetzbuch, zumeist sogar als Werkvertrag, was ungünstig sein dürfte. Mit diesen sehr bewährten AGB vereinbaren Sie eindeutig eine Leistung im Dienstvertrag für die Phase der Erstversorgung und zudem die Leistung nach VdS 3151, womit der Kunde und Sie auf der sicheren Seite zur Kostenerstattung vom Sachversicherer sein sollten. Auch weitere wichtige Details wie Fragen zu Energie, Fälligkeit von Kosten bis hin zu Überwachungspflichten, sind auf Basis langjähriger Erfahrungen perfekt geregelt. Profitieren Sie von den Erfahrungen im Netzwerk.

ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Leistungsverzeichnis mit AGB (Karton 25 Stück)	Karton	1	4	12	20
Kundeninformation Deutschland, Preise, AGB, 20 Seiten	11703	29,80 €	24,80 €	21,80 €	19,80 €
Kundeninformation Österreich, Preise, AGB, 20 Seiten	11704	29,80 €	24,80 €	21,80 €	19,80 €

Endkundenvertrag

Zur Schadenaufnahme wird ein Vertrag mit dem Kunden benötigt, in dem festgelegt wird, was eingetreten, wer Auftraggeber und was zu tun ist. Ebenso muss geregelt werden, wie bezahlt wird. Häufig mit dem Service der Sicherungsabtretung, denn dann hat der Kunde die beste Entlastung und Sie schnell Kostensicherheit. Im Papierformat arbeiten wir im SchadenDienst 24 mit einheitlichen Verträgen. Hierbei bildet die erste Seite den Vertrag mit dem Kunden und auf der zweiten Seite werden Sachstände und ggf. erforderliche Haftungsausschlüsse festgeschrieben. Den genauen Umgang erlernen alle Einsatzleiter in den Fortbildungen.

Wichtig ist, dass der Kunde die Durchschrift bekommt und noch besser ist dazu, dass auf der Rückseite des Vertrags nochmals die Geschäftsbedingungen abgedruckt sind. So ist im Grenzfall allen klar, welche Regeln vereinbart wurden. Dieser Vertrag ist natürlich auch als beschreibbares PDF, sowie als Datenbankdokument verfügbar.



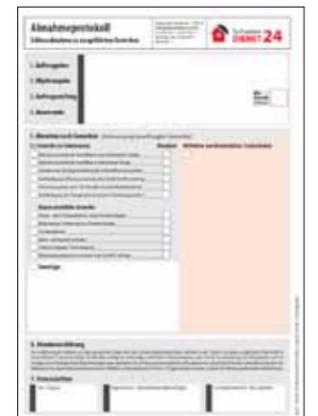
Energieerfassung

Bei ersatzpflichtigen Schäden (Versicherungsschäden) fallen sehr häufig Energiekosten an, die im ersatzpflichtigen Bereich zu sehen sind, was bedeutet, dass Sie die zur Bearbeitung des Schadens verbrauchte Energie professionell und exakt erfassen und dokumentieren müssen. Diese Aufgabe lösen Sie am besten mit einem professionellen Formular, das wir als Block mit Durchschrift für den Kunden konzipiert haben. Die Blocks sind als Durchschreibesätze gefertigt. Beachten Sie hierzu, dass Sie nach der neuen Version mit geeichten Erfassungsgeräten arbeiten müssen, denn diese Bestätigung gilt als ordentlicher Nachweis Ihrer Messung. Damit entsprechen wir den Erfordernissen an das Eichgesetz.



Abnahmeprotokoll

Generell gilt die Schlussabnahme durch den Auftraggeber als Abschluss der Arbeiten. Nur so schließen Sie die Bauakte professionell und wissen, was noch zu tun ist, oder ob der Vorgang definitiv abgeschlossen werden kann. Bei nicht zertifizierten Betrieben genügt die Akzeptanz der Rechnung, sozusagen ohne Widerspruch innerhalb von 14 Tagen. Hier zeigt sich der Qualitätsunterschied, denn der zertifizierte Fachbetrieb, muss auf Nummer Sicher gehen, denn bei ersatzpflichtigen Schäden an Gebäude und Inventar (Versicherungsschäden) ist dieses sehr wichtig, damit belegt ist, dass der Kunde zufrieden ist. Sorgen Sie dafür, dass Ihrerseits alles perfekt dokumentiert ist. Auch diese Aufgabe lösen Sie am besten mit einem professionellen Formular, das wir als Block mit Durchschrift für den Kunden konzipiert haben. Die Blöcke sind nicht als Ringösenblöcke gefertigt.



ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Block Endkundenvertrag mit 20 Durchschreibesätzen pro Stück	Block	1	4	12	20
Vertrag mit Sicherungsabtretung + 2 Seiten (je 4 Blatt) Protokoll mit einfacher Durchschrift	11132	12,80 €	10,80 €	9,80 €	7,80 €
Energieerfassung / Bestätigung mit Durchschrift für den Energiegeber (je 2 Blatt / 25 Satz)	11125	9,80 €	8,80 €	7,80 €	6,80 €
Abnahmeprotokoll / Bestätigung mit Durchschrift als Block (je 2 Blatt / 25 Satz)	11124	9,80 €	8,80 €	7,80 €	6,80 €

Reputation

Kundendienst

Sicherer Aufbau

“ Gut zu erkennen.

Ihre neue Leistung muss für alle Menschen im Umfeld deutlich erkennbar sein. Deshalb sollten Sie den SchadenDienst24 klar sichtbar machen und das nicht nur mit den Fahrzeugen, sondern mit einem Paukenschlag am Standort. Ihr Unternehmen wird ggf. schon jahrelang vor Ort bekannt sein. Deshalb ist es wichtig, dass Sie klar zeigen, dass Sie nun eine zusätzliche Leistung für die Kunden erbringen. Sie sollten Ihre Kunden zum Staunen bringen, was Sie nun zusätzlich leisten.

Diese Seite widmet sich daher den Dingen, die Sie für eine gute Standortwerbung brauchen. Das reicht von der Erkennbarkeit am Standort, über alle bewährten Tools zur Dekoration, bis zu den zyklischen Mails, die Sie regional an die wichtigen Kunden aus der Zielgruppe versenden sollten. Widmen Sie diesem Bereich hohe Aufmerksamkeit, damit die Personen in Ihrem Umfeld klar erkennen, was Sie leisten. Die Partner haben hierzu viel experimentiert und sehr unterschiedliche Systeme eingesetzt. Nach viel Überlegung konnte im Grunde nur das klassische Schild mit entsprechender Werbung gewinnen. Es gibt allerdings neben den einfachen Befestigungspunkten viele andere Möglichkeiten dieses noch aufzuwerten. Das einfach anzubringende Außenschild wird mit Distanzhaltern geliefert. Alternativ sind natürlich auch nur die Folien lieferbar.

Schaden DIENT 24 Musterstadt

SchadenDienst24 Musterstadt GmbH
 Stauffenbergstraße 29-35, D-32257 Bünde
Telefon: (+49) 05223 65322-0
Mobil: (+49) 0160 94181898
E-Mail: info@schadendienst24.de

www.schadendienst24-muster.de



Das Plattenschild Kunststoffplatte auf Distanzhaltern

Der einfachste Weg zum Außenschild. Sie bestellen, wir senden Ihnen einen Entwurf, den Sie freigeben und wir beschriften die witterungsbeständige Kunststoffplatte und liefern Ihnen diese mit dem Befestigungssatz. Einfach andübeln und mit den mitgelieferten Distanzhaltern an der dafür vorgesehenen Wand montieren. Die Kunststoffplatte wird einseitig mit witterungsbeständigen Folien beschriftet.

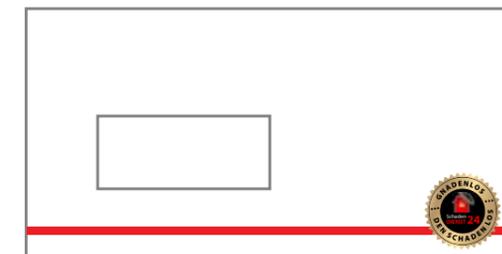
AUSSENWERBUNG	ART. NR.	NETTOPREIS
Außenschild auf Acrylplatte		
Wandschild, Komplettsset mit Montagematerial Außenmaß ca. 100 x 50 cm	31309	128,00 €
Wandschild, Komplettsset mit Montagematerial Außenmaß ca. 120 x 70 cm	31310	198,00 €
Wandschild, Komplettsset mit Montagematerial Außenmaß ca. 200 x 100 cm	31311	339,00 €
Wandschild, Komplettsset mit Montagematerial Außenmaß ca. 250 x 120 cm	31312	458,00 €

SD24-Briefkuverts

Den Feinschliff in der Optik bringen die Briefkuverts mit den Systemlogos. Nur sinnvoll zu produzieren in großer Menge, weshalb eine Individualisierung eher ungünstig wird. Die Kuverts sind bei uns verfügbar. Am besten gleich bestellen in der benötigten Menge.

Zwei Varianten immer verfügbar:

DIN lang für die normale Briefpost,
 DIN C4 für die Schadendokumentation



Notizen & Kugelschreiber

Blocks gelten als unverzichtbare Werbemittel im Büro, zu Hause, auf Tagungen, Schulungen oder auf Messen, durchaus als zweckmäßiges Give-away. Mit dem SchadenDienst24-Block haben Sie einen kostengünstigen Werbeartikel zur Weitergabe an Ihre Kunden und für Gespräche mit Kunden. Der Systemblock enthält 25 Seiten und ist in beliebigen Mengen zu ordern. Der Kugelschreiber gehört ebenso zur Basis der Präsente. Daher sollten Sie auch zum Schadenmanagement dieses Präsent nicht vergessen. Dieser Kugelschreiber ist im Design ansprechend und wird mit dezent aufgedrucktem Logo im Laserdruck geliefert. Wir haben darauf geachtet, dass der SD24-Kugelschreiber robust ist und vor allem einfach richtig gut schreibt. Zudem sind die Kosten in einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis.



ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Briefkuverts mit SchadenDienst24-Logo (Karton mit 500 Stück)	Karton				
Fensterumschlag in DIN lang selbstklebend	30236	29,80 €	25,80 €	21,80 €	19,80 €
Briefkuvert mit Logo DIN A 4 mit Fenster (Karton zu 250 Stück)					
Fensterumschlag DIN C4 zum Versand der Schadendokumente	30239	29,80 €	25,80 €	21,80 €	19,80 €

ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Blocks mit SD24-Logo (25 Blatt, 4-fach Lochung) Karton 25 Stück pro Stück	Karton				
Blocks mit 25 Blatt im Karton zu 25 Stück	30232	32,80 €	29,80 €	27,80 €	22,80 €
Kugelschreiber mit SD24-Logo im Beutel mit 50 Stück					
Ausgesuchter Kugelschreiber in bester Optik und gutem Schriftbild	31110	59,80 €	56,80 €	54,80 €	49,80 €

“ Flagge zeigen

Je nach Standort sind in unserem Team auch Fahnen gefragt. Hierzu haben wir das Motiv vorbereitet und empfehlen hier aus Kostengründen die gemeinsame Flagge. Lieferbar in derzeit zwei Größen. Falls noch keine Masten vorhanden sind, werden auch diese von unserem Systemlieferanten angeboten. Sondermaße gern auf Anfrage.



Mast immer mit Ausleger

Nicht immer weht der Wind, weshalb an stillen Tagen die Fahnen recht schlapp hängen. Beachten Sie daher, dass der Fahnenmast einen Ausleger haben sollte. Hier im Angebot folglich auch gleich der richtige Fahnenmast, für Sie ausgesucht.



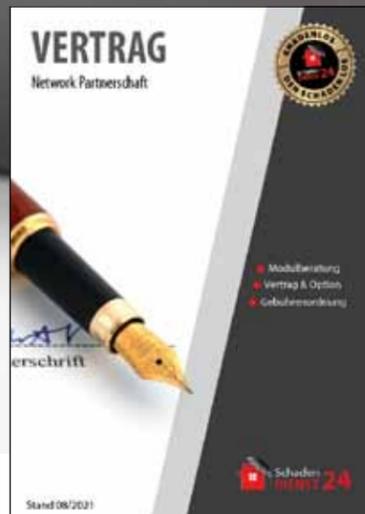
ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
Fahne SchadenDienst24 / mit Gemeinschaftslogo (ohne Ortszusatz)	Stück	1	4	12	20
Fahne 120 x 300 cm mit Besatzband für Hissausleger	60027	69,00 €	65,55 €	63,48 €	59,00 €
Fahne 120 x 400 cm mit Besatzband für Hissausleger	60028	79,00 €	75,05 €	72,68 €	69,00 €
Fahnenmast					
Länge 7,5 m, Höhe 7,0 m, mit Ausleger und Bodenhülse	60031	481,00 €	457,00 €	442,50 €	399,00 €

“ ...auch im Foyer.

Zur Darstellung der Leistung sind Roll-Ups gut geeignet. Augenfällig zeigen Sie die Leistung, die das Unternehmen zu bieten hat und die der Kunde dort nicht vermutet. Diese Systeme eignen sich hervorragend für Eingangsbereiche, sowie natürlich auch für die Ausstellung am Standort und sind wichtig für Regionalforen. Lieferbar sind die Roll-Ups in 100 cm Breite. Individuell mit Ihrem SchadenDienst24, oder sehr günstig in Top-Qualität in einheitlicher Aufmachung (siehe Abbildung). Wir haben hier etwas bessere Systeme gewählt, die kaum einwellen.



ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
Roll-Up mit SchadenDienst24	Stück	1	4	12	20
Das Systemrollup ohne Individualisierung, Maße 100 x 200 cm	31301	98,00 €	93,00 €	89,00 €	85,00 €
Das Rollup mit Ihrem Lokallogo, Maße 100 x 200 cm mit Tasche	31299	128,00 €	119,00 €	109,00 €	99,00 €



Das gibt's nur exklusiv...

Netzwerker gewinnen immer

Unser Konzept weist - wie schon vielfach bekannt - eine deutliche Distanz zu Marktbegleitern auf. Deshalb ist diese Position auch einzigartig und bietet Ihnen definitiv eine Alleinstellung. Es geht um die Gesundheit und die Rechte Ihrer Kunden im Schadenfall. Das stellen wir bewußt heraus, denn das unterscheidet uns.

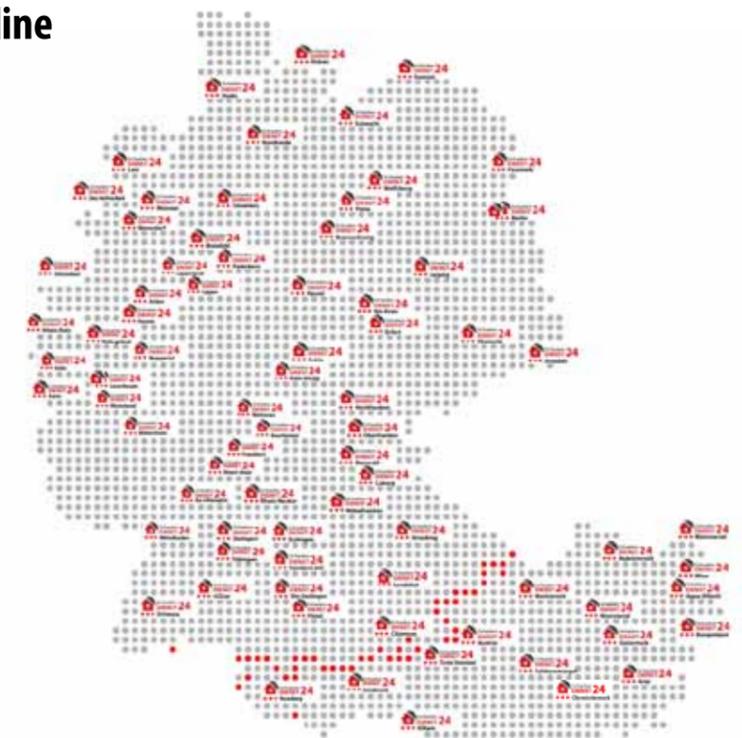
Nehmen Sie sich Zeit

Es gibt viel zu besprechen

Die optimierte Aufstellung Ihres Kundendienstes ist ein wichtiges Thema. Ebenso wichtig ist die Positionierung Ihres Vertriebsstammes, denn dann ist der Neukundenzugang und zugleich das Personalproblem erledigt.

Nehmen Sie sich daher die Zeit, mit und alle Fakten genau zu besprechen, denn jeder Fachbetrieb ist anders. Hier eine Übersicht der wichtigsten Punkte, die es zu besprechen gilt.

- Auswahl des Moduls
- Option oder Vertrag
- Finanzierung
- Ausbildung der Techniker
- Technische Ausstattung
- Personalressourcen
- Timeline



SHK-Spezial
3 Tage
im Schadenhaus
die sich definitiv lohnen
 Strategischer Workshop
 für Unternehmer in der
 Haustechnik
Info? QR-Code scannen

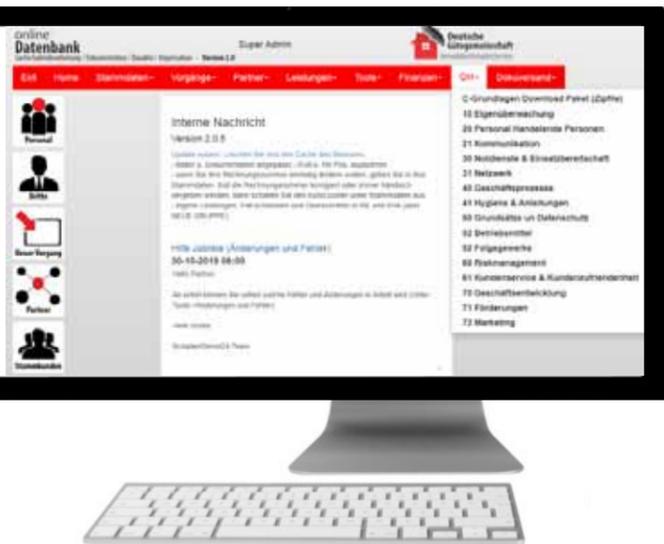
ROHRBRUCHSERVICE IM KUNDENDIENST

Worauf es wirklich ankommt

- Was Ihr Kunde erwartet: Nur reparieren genügt kaum
- Point of sale: Ihr Neukundenmotor für die Badabteilung
- Erstaunlich: Personalsorgen gehören der Vergangenheit an

Zuständigkeit der SHK-Branche

Was Sie zur richtigen Aufstellung zum Thema Rohrbruch wissen sollten, erfahren Sie in dieser Fortbildung. Ein Beispiel: Wo Fahrzeuge fahren, passieren Unfälle. Das dazugehörige Geschäft gehört der KFZ-Branche, wem sonst? Bei Anlagen in Gebäuden ist das ebenso, denn die Lebensdauer der Materialien ist begrenzt. Folglich gehört der Rohrbruch und die Beseitigung der Wasserschäden in die Hände der Haustechnik. Unsere Branche steht zudem für gesundes Wohnen. Es sollte ein Ende haben, dass Kostenträger Firmen entsenden, die nur augenscheinlich Schäden beseitigen und wichtige vorgeschriebene Leistungen nicht ausführen, denn es geht hierbei um die Gesundheit Ihrer Kunden. Gebäude & Wohnen ist ein hochsensibles Geschäftsfeld.



Know-how & Support

Kundenservice endet nicht mit der Reparatur. Der Projektleiter im Schadenservice braucht perfektes Fachwissen und das Know-how zu Erfordernissen und zu Kundenrechten. Hierzu bieten wir in Kooperation mit dem TÜV Saarland ein Fortbildungskonzept, dass neben der Ausbildung auch einen dauerhaften Support für Ihre Techniker bietet. Daher bietet dieser Workshop bereits eine optionale TÜV-Prüfung für Teilnehmer.



STRATEGIE FÜR DEN CHEF

Netzwerker gewinnen immer

Das Netzwerk im SchadenDienst24 besteht aktuell aus rund 90 Fachbetrieben, die perfekten Schadenservice als Teil des Kundendienstes aufgebaut haben. Mit dem nun anstehenden Ausbau wird das Netzwerk auf 275 Partner erweitert. In Österreich ist eine Flächendeckung und zugleich Marktführerschaft bereits nahezu erreicht, in Deutschland sind noch sehr viele Regionen unbesetzt. Wir bieten das erste von Sachversicherungen unabhängige Netzwerk. Wie der Kunde perfekten Service erlebt, erkennen Sie am besten in unserem Informationsvideo für Verbraucher. Anschauen lohnt.



JETZT ANSCHAUEN

Sicherheit durch Bewährtes

Die SHK-Kollegen haben in den 15 Jahren viel Aufbauarbeit geleistet und ein bewährtes Konzept geschaffen. Von der Ausbildung, über Technik, Logistik, bis zum optimalen Personalrekrutierung. Natürlich mit einem durchdachten Marketingkonzept. Die komplette Information erhalten Sie in diesem Workshop. Gern senden wir Ihnen 7 Kataloge schon vor dem Workshop. Sie werden staunen.



Die Termine - all inclusive

Teilnahmegebühr 998,- €
 Diese Kursgebühr enthält alles zur Teilnahme:
 Bis zu 3 Hotelübernachtungen im Einzelzimmer (4 Sterne)
 Verpflegungspauschalen mit Abendverpflegung, Tagungsmappe,
 Tagungsgetränke, Liveaktion im Schadenhaus
 Preise gelten zuzüglich Mehrwertsteuer
 Tagungsort: Schadenhaus in D-32609 Hüllhorst / Westfalen

Optional
 Prüfung Schadensachbearbeiter durch den TÜV: 358,- €

Termine	Unternehmerworkshop Rohrbruchservice
2021 / 2022	Zeitraum 3 Tage
November 21	01. bis 03. November 2021
Januar 2022	26. bis 28. Januar 2022
März 2022	02. bis 04. März 2022
Mai 2022	18. bis 20. Mai 2022
Juli 2022	18. bis 20. Juli 2022
September 22	07. bis 09. September 2022
Oktober 22	17. bis 19. Oktober 2022
November 22	28. bis 30. November 2022

Echt Versprochen...

Sie haben die Wahl: Genau wissen, wie dieses Geschäft funktioniert, oder exklusiv im Netzwerk Vorteile sichern. Hier ein Einblick, was wir Ihnen garantieren können:

- Eindeutig: Alleinstellung zu Marktbegleitern
- Ihr Kundendienst wird zum Neukundenmotor
- Abzüge vom Sachversicherer sind Vergangenheit
- Staunen: Personalsorgen erledigen sich nebenbei
- Profit: Umsatzsteigerung zu Anlagen und Bädern

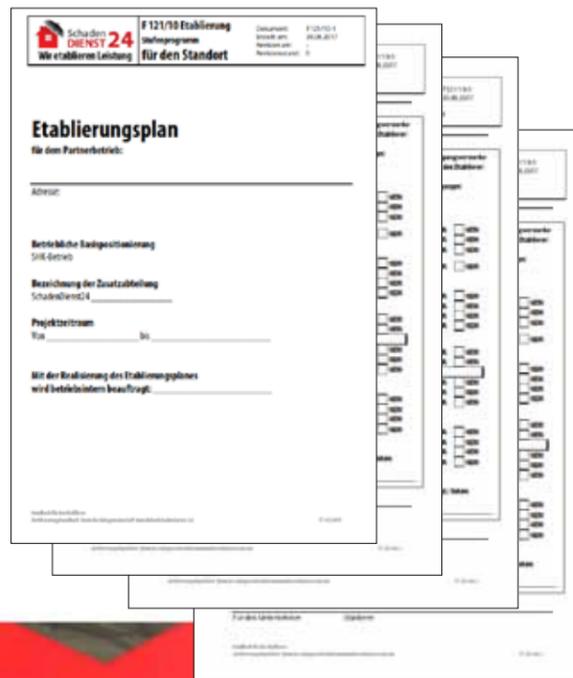
Wie alles perfekt funktioniert, erfahren Sie in diesem Workshop

Gemeinsam die Leistung aufbauen.

Das Etablierungsprogramm

In 2017 wurde das Programm zur Etablierung neuer Standorte im SchadenDienst24 eingeführt. Hintergrund bildete der Sachstand, dass es nicht alle Unternehmer zeitlich in den Griff bekommen, die Leistung ohne wenn und aber aufzubauen. Das Etablierungsprogramm sieht diesen Aufbau in sechs Schritten vor. Der Vorteil hierbei: es wird nichts vergessen und zusammen mit dem „Etablierer“ geht man alles durch und darüber hinaus wird alles perfekt im Etablierungsprogramm festgehalten. So bringen wir die Leistung perfekt an den Start.

Das Etablierungsprogramm gilt zwar für neue Partner im SchadenDienst24, ist aber auch für vorhandene Partner eine gute Kontrolle, ob man wirklich alle Schritte perfekt durchlaufen hat. Zwar wird dieses auch im jährlichen Audit besprochen, kann aber nicht schaden und ist natürlich für alle Partner kostenlos. Hier die Schritte, die durchaus nach Monaten erfolgen:



Monat / Stufe 1: Grundlagen und Einsatzbereitschaft

- 1.1 Überprüfung der Grundlagen
- 1.2 Aufbau des systembedingten Fachwissens
- 1.3 Kontrolle der Ausrüstung
- 1.4 Aufbau der Geschäftsprozesse
- 1.5 Vollständigkeit der Gewerke
- 1.6 Erreichbarkeit und Notdienstorganisation

Monat / Stufe 2: Kontrolle im Leistungsaufbau

- 2.1 Fachliche Kontrolle zur Leistung
- 2.2 Hygieneinspektion nach VdS 3151
- 2.3 Plausibilität der Kostenvorschläge
- 2.4 Kaufmännische Kontrolle - Zahlungseingänge
- 2.5 Überprüfung der Eigenversicherung

Monat / Stufe 3: Aufbau Qualitätssicherung

- 3.1 Einrichtung der QM nach DIN EN ISO 9001
- 3.2 Bewertung sensibler Bereiche
- 3.3 Aufbau / Abgleich zum Geschäftsplan
- 3.4 Festlegung der Standorterkennung
- 3.5 Kontrolle der Kundenzufriedenheit

Monat / Stufe 4: Grundlagen zum Markteintritt

- 4.1 Aufbau der Homepage
- 4.2 Interne Workshops
- 4.3 Aufbau Marketingplan

Monat / Stufe 5: Markteintritt

- 5.1 Einführung der Provisionsmodelle
- 5.2 Start der ausgewählten Marketingmaßnahmen
- 5.3 Aufbau der zyklischen Kundensysteme
- 5.4 Vorläufiger Abschluss der Etablierungsphase

Monat / Stufe 6: Rentabilitätsbewertung

- 6.1 Umsatz- und Ertragsbewertung
- 6.2 Optimierungspotenziale
- 6.3 Rentabilitätsauswertung
- 6.4 Finaler Abschluss der Etablierungsphase

SICHERER AUFBAU

Etablierer

Eine solche Leistung an den Start zu bringen, erfordert Erfahrung. Deshalb fiel bei der Suche nach den besten Erfahrungen die Wahl auf Lothar F. Droste, der seit über 20 Jahren Partner in diesem Geschäftsfeld und zu diesem Bereich betreut. Als Sachverständiger und bestellter Leiter der Fortbildungen, weiß er, worauf es wirklich ankommt. Abgelöst wird dieser in der fünften Etablierungsstufe von Olaf Götting, der als Versicherungskaufmann weiß, worauf es im Marketing ankommt. Besser kann man diese Systemleistung nicht aufbauen.



Lothar F. Droste



Olaf Götting

ISO 9001 - Einrichtung in der 3. Stufe...

Schaut man sich alle Dokumente an, entsteht der Eindruck, dass ein gewaltiger Aufwand zur Einrichtung der ISO 9001 auf einen zukommen würde. Das ist jedoch nicht der Fall, denn die Datenmenge ist nur so groß, weil für alle Eventualitäten natürlich Formate und Dokumente vorhanden sein müssen. Es ist allerdings sehr beruhigend, dass für den Fall der Fälle mit großer Sicherheit das richtige Dokument dabei sein wird. Wie alles funktioniert und richtig eingerichtet wird, ist ebenso Bestandteil der Etablierung. Sie werden erstaunt sein, wie einfach das funktioniert.

Die Zertifizierungsurkunde (C2/2): Zertifizierungsurkunde (Muster, verkleinert, ohne Unterschrift)



Überraschend einfach...

Noch mehr staunen werden Sie allerdings darüber, was die Zertifizierung bringt. Ihr Zertifizierungssystem ist sehr übersichtlich angeordnet. Alle Partner in der Gemeinschaft sind damit befasst, Dinge, die fehlen, zu definieren und die richtigen Lösungen dazu dann festzuschreiben. Sie profitieren also von den Erfahrungen aller Kollegen. Auch die Logik ist einfach, denn Sie finden die Daten nach folgendem Prinzip (ISO 9001) in dem Ordner vor:

C-Dokumente

Generelle Grundlagen zum System finden Sie in diesem Ordner. Bei Fragen, was wie gemeint oder geregelt ist, finden Sie hier die Lösung. Hier finden Sie zudem den Vertrag über die Zertifizierung, den Sie mit dem Basisvertrag schon abgeschlossen haben. Ebenso dort das Bewertungssystem vom Beirat. „C“ steht für **Certifikation**.

M-Dokumente

Hier finden Sie alles für das Tagesgeschäft. Die eigentlichen Arbeitsordner mit allem, was Sie für den Job eventuell benötigen könnten. Die M-Ordner von 10 bis 70 bieten alle Formate und Prozesse. M80 gilt dann als Ablage zu Auditergebnissen. „M“ steht für **Managementsystem**.

Zertifikat & Daten

Nebenstehend oben sehen Sie ein Muster des Zertifikats. Das Zertifikat ist drei Jahre gültig. Die Bewertung kann sich unabhängig davon jährlich ändern. Alle QM-Daten finden Sie im QM-Bereich der Datenbank (siehe links). Die in den Vorjahren erfolgte Versendung von Datenträgern entfällt damit.



Deutsche Gütegemeinschaft
ImmobilienSchadenService AG

CENTER SÜD

Siezenheimer Strasse 35
A-5020 Salzburg
Telefon: (+43) 0662 23452 9021
info@immobilienschadenservice.de

CENTER NORD

Am Ilex 10-12
D-32609 Hüllhorst / Westfalen
Telefon: (+49) 05223 65322-0
Telefax: (+49) 05223 65322-59
info@immobilienschadenservice.de

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.dgis-shop.de
www.immobilienschadenservice.de
www.schadenhaus.de

