



NETZWERK

- Partnerschaft
- Markenverbund
- Personaldienst
- Einsatzfahrzeuge
- Dokumente
- Datenbank
- Rechtssicherheit
- QM-System
- Marketing

Leistungen

Alles zur perfekten Organisation im Kundendienst

Gemeinsam stark

Verband der Unternehmer in der Haustechnik



2019

Was man im Schadenservice braucht...

Schadenservice zu Gebäudeschäden ist ein unverzichtbarer Bestandteil im Kundendienst, denn wasserführende Anlagen haben nur eine begrenzte Betriebssicherheit. Damit ist der Wasserschaden zu jedem Gebäude vorprogrammiert, wozu es wichtig ist, im Schadenfall dann auch für den Kunden da zu sein. Schadenservice bedeutet aber nicht nur die Schadstelle zu finden, zu reparieren und ggf. etwas zu trocknen, sondern weitaus mehr. Als Wirtschaftsvereinigung führender Unternehmen der Haustechnik, ist es unsere Aufgabe, alle Leistungen die in diesem Fachgebiet erforderlich sind, genau zu definieren und praktische Systemlösungen zu definieren und bereitzustellen. Alles übersichtlich geordnet in fünf Katalogen. Nutzen Sie diesen Service, wozu wir Ihnen hilfreich zur Seite stehen werden.



Check in 28 Punkten

Die fünf Kataloge bilden einen Gesamtüberblick zu allen Erfordernissen, die der Schadenservice aufweist. Daher haben die Kapitel der Kataloge fortlaufende Nummern, nach denen man die Leistung in allen Bereichen übersichtlich überprüfen kann. Die Logik ist schlüssig, denn zuerst geht es im Katalog 1 um das Fachwissen der Akteure, woran sich die Kataloge 2-4 mit den Themen Messtechnik-Hygiene-Trocknen anschließen. In insgesamt 28 Kapiteln haben Sie das ganze Spektrum.

Hygiene hat Vorrang...

Der Wandel im Bewußtsein der Kunden ist sehr deutlich bemerkbar. Hygiene hat Vorrang und bildet damit einen großen Schwerpunkt im Schadenservice. Es gilt Gebäudenutzer vor Risiken durch mikrobielle Belastung nachhaltig zu schützen. Der Blick bestens geschulter Techniker auf „gesundes Wohnen“ macht zunehmend den sehr großen Unterschied zum Wettbewerb aus.

Die präzise Vorgehensweise hat aber noch einen weit wichtigeren Grund: Jeder Fachbetrieb muss mangelfreie Werke garantieren und sich damit vor Haftungsrisiken schützen. Die fachlich korrekte Ausführung orientiert sich an den geltenden Regeln der Technik (VdS 3151). Im Katalog HOMECARE finden Sie alles was Sie dazu brauchen.

Organisation ist die Grundlage

Fachlich perfekt mit guter Ausrüstung vorgehen, ist die eine Seite des Geschäfts. Da sich clevere Kunden in der Regel zu Schäden an Gebäude und Inventar versichern, gibt es auch noch einen weiteren Teil, der sich der Organisation widmet. Es macht Sinn sich hierzu perfekt aufzustellen. Was Sie hierzu beachten sollten, zeigt Ihnen der Katalog 5 auf. Setzen Sie auf Teamwork im Netzwerk, dann wird vieles einfacher.

Rückgrat der Schadenabteilung Aufstellung in Bestform

24	Partnerschaft		
	24/1	Gebiets- und Markenkonzept SD24	Seite 4
	24/2	Einzelmodule der Mitgliedschaft	Seite 6
	24/3	Antrag auf Mitgliedschaft	Seite 11
25	Personaldienst		
	25/1	Personalbeschaffung	Seite 12
	25/2	Call-Center-Service	Seite 16
	25/3	Dienstkleidung	Seite 20
	25/4	Legitimation / Visitenkarten und Ausweise	Seite 24
26	Einsatzfahrzeuge		
	26/1	Fahrzeugkonzept / Transportsysteme	Seite 26
	26/2	Fahrzeugausstattung	Seite 30
	26/3	Einsatzfahrzeuge	Seite 32
	26/4	Fahrzeugfolierung und Aufkleber	Seite 36
27	Dokumente		
	27/1	Leistungsverzeichnis / AGB	Seite 38
	27/2	Der Kundenvertrag	Seite 39
	27/3	Bonitätsauskunft	Seite 42
28	Marketing		
	28/1	Regeln im Marketing	Seite 46
	28/2	Etablierungsprogramm / QM	Seite 48
	28/3	Die Marke am Standort	Seite 50
	28/4	Prospekte, Flyer	Seite 52
	28/5	Ihr Video	Seite 58
	28/6	Homepage	Seite 60
	28/7	Vermittler-Vertragskonzept	Seite 62
	28/8	Foren und Messen	Seite 64
28/9	Werbeartikel	Seite 66	

Simply the best

Schadenservice im Fachbereich Gebäude & Wohnen ist Vertrauenssache

Die Marke der Partner

Gemeinsam den Markt gewinnen.



Was den Unterschied ausmacht ...

Hintergründe, über die Sie staunen werden

- **All-inklusive: Enthält die Module 1 - 6**
- **Gebiets- und Markenlizenzvertrag**
- **Einheitlicher Auftritt**
- **Gemeinschaftseinkauf (Tools)**
- **Gemeinsames Key Accountmarketing**
- **Einheitliche Homepage (Regionaldomain)**
- **Jahres- und Regionalmeetings**
- **Besondere Arbeitskreise**

Die Besten

Das starke Konzept
für Partner aus der Haustechnik



Die Leistungen im Detail

Kurzübersicht, weitere Informationen in den Jahrbüchern (Marketing / Tools)

● All-inklusive: Enthält die Module 1 - 6

SchadenDienst24 gilt als Offensive des Mittelstandes und steht für perfekte und mangelfreie Leistung. Folglich darf in diesem Konzept kein Modul fehlen. Zudem sind alle Module in diesem Konzept aus den Wünschen unserer Partner entstanden, was den Bedarf bestätigt. Nicht zu verwechseln mit einem Sonderangebot, aber im Paket günstiger.

● Gebiets- und Markenlizenzvertrag

Alle Partner im SchadenDienst24 arbeiten in Regional- oder Arbeitskreisen zusammen. Klar, dass es hier harmonisch zugehen muss, denn wir arbeiten alle an einem Ziel. Deshalb können in Gebieten, in denen schon Partner vertreten sind, nur neue Partner aufgenommen werden, wenn die ansässigen Partner dem Antrag zustimmen. Die Inhalte des Vertrages wurden von den Partnern gestaltet.

● Einheitlicher Auftritt

● Gemeinschaftseinkauf (Tools)

SchadenDienst24 steht für einheitliche Leistung, was den einheitlichen Auftritt überhaupt erst ermöglicht. Da wird vieles durch gemeinsamen Einkauf günstiger. Erwarten Sie keine Schnäppchen, denn wir nehmen nur das Beste.

● Gemeinsames Key Accountmarketing

● Einheitliche Homepage (Regionaldomain)

Qualität hat ihren Markt, aber auch die beste Leistung muss vermarktet werden. Sie sind regional hierfür verantwortlich, die Zentrale für überregionale Kunden. Deshalb sind alle wichtigen Dinge dafür im Jahrbuch enthalten, denn neben Ihren Stammkunden ist der Zugang von Neukunden stets wichtig. Gemeinsam erobern wir so wichtige Kundenschichten, die Wert auf bestes Leistungsniveau legen. Den Billigmarkt überlassen wir gerne unseren Marktbegleitern.

● Jahres- und Regionalmeetings

● Besondere Arbeitskreise

Erfahrungsaustausch und stetige Verbesserungen sind die Devise. Deshalb haben wir viele konstruktive Gremien. Es wird viel bewegt.

Eignung und Voraussetzungen

Moduleignung: SHK-Betriebe und Fachsanierer mit Vollservice zu allen Gewerken.

Voraussetzungen: Zustimmung vorhandener Partner im Gebiet erforderlich (limitiertes Konzept).

Grundlagen zur Partnerschaft

Die Partnerschaft wird in einem Gebiets- und Markenlizenzvertrag detailliert geregelt. Die Partnerschaft eignet sich ausschließlich für Unternehmen, die Wert auf Zusammenarbeit in Netzwerken legen. Die Vertragsinhalte und die dazugehörige Gebührenordnung wurden von den Partnern definiert und werden vom Beirat, bestehend aus gewählten Partnern, jährlich überprüft. Stellen Sie bei Interesse an dem Konzept den Antrag auf diese Partnerschaft. Nach Zustimmung erhalten Sie den Vertrag zur Ansicht und zur Abstimmung der Ingangsetzung. Gebühren gelten zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Jahresgebühr

2.800,- € (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 715,- €)

Einmalige Einrichtungsgebühr

7.500,- € (Enthält Kosten von 1.800,- € zur Einrichtung QM / Modul 6)

Die Leistungen im Detail

Beschreibung des Leistungsumfangs in Einzelmodulen der Mitgliedschaft:

Modul 1 Performance

- **Jährliches Leistungsverzeichnis** (ortsübliche Preise)

Jährlich erstellen wir Ihnen Ihr neues Leistungsverzeichnis für die typischen Leistungen im Notdienst zum Schadenservice. Die Erhebung erfolgt anhand Veränderungen in den gängigen Leistungen und durch Beobachtung der Marktpreise und Tarifaabschlüsse, nach Regionen und unter Beachtung des UWG. So verfügen Sie immer über aktuelle Konditionen und Leistungstexte, insbesondere zu Pauschalleistungen. Auf Wunsch wird Ihr LV mit Ihrem Logo als PDF erstellt.

- **Jährliche Anpassung der Geschäftsbedingungen** (AGB-Service)

Recht und Rechtsprechung, aber auch Bedingungswerke der VU, ändern sich laufend. Wir passen Ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen jährlich darauf an. Die AGB sind integriert im LV und so sind Sie immer auf der Höhe.

- **Formate zu Kundenaufträgen und Formulare**

Der sichere Vertrag beim Kunden ist wichtig. Da gibt es viel zu beachten. Wir bieten sichere Vertragsvorlagen mit allem, was zu bedenken ist. Vom Haustürgeschäft über die Sicherungsabtretung bis zur vertraulichen Vereinbarung. Schadenservice braucht gute Formate. Sie erhalten alle Formulare, die für guten Schadenservice gebraucht werden. Von der Energieerfassung bis zur Schlussabnahme.

- **Technischer Informationsdienst und News zur Branche** (Info)

Schadentechnik ist ein innovatives Thema. Von neuen Techniken, verbesserten Tools bis zur Fernüberwachung von Baustellen, tut sich stetig viel. Wir halten Sie mit unserem Informationsdienst auf dem Laufenden. Sie sollten wissen, was sich in der Branche ändert. Dafür steht unser Informationsdienst. Jedes Quartal erhalten Sie eine interne Information zu wichtigen Details.

Jahresgebühr **480,- €** (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 135,- €)



Modul 2 Fortbildung

- **Aus- und Fortbildungsprogramm für Einsatzleiter**

Im Notdienst bestimmen Ihre Mitarbeiter den Umfang der erforderlichen Leistung vor Ort. Damit wird die Mangelfreiheit der Leistung und der Ertrag für Ihr Unternehmen genau dort bestimmt. Es gilt daher als Grundvoraussetzung für Einsatzleiter, den Stand der Technik genau zu kennen. Hierfür steht unsere Berufsakademie und die Fachausbildung im Schadenhaus, wo sich Ihre Mitarbeiter bewähren müssen. Fachausbildungen werden für alle Sparten angeboten.

- **Persönlicher Support zur Anwendungstechnik**

Theorie und Praxis unterscheiden sich natürlich. Deshalb ist es wichtig, dass Ihre Techniker und Einsatzleiter klare Ansprechpartner haben, wenn Probleme auftauchen. Das passiert oft, denn Gebäude sind keine Unikate. Im Personenpool des TÜV PersCert haben Ihre Mitarbeiter daher immer zwei Sachverständige als feste Ansprechpartner.

- **Dauerrabatt auf Fortbildungen**

Mitgliedsbetriebe erhalten auf alle Fortbildungen einen Rabatt von **10%** auf die reine Kursgebühr.

Mitgliedsbetriebe erhalten für zertifizierte Personen im Unternehmen den RE-Zertifizierungskurs für **50%** (Kursgebühr.)

- **Personen-Zertifizierung** (TÜV Rheinland PersCert)

Setzen Sie auf Nachhaltigkeit, denn Fachwissen sollte nicht nur einmal erlernt werden, sondern auf Höhe der Zeit bleiben. Die Personenzertifizierung bietet diesen Vorteil. Wir und der TÜV Rheinland sorgen für zyklische Fortbildung im Pool der PersCert.

Jahresgebühr **300,- €** (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 90,- €)

Modul 3 Hygiene

● Hygieneanweisungen (interner Hygieneordner / Teil aus Modul 6 / vertrauliche Infos)

Die Hygieneansprüche von Kunden, insbesondere der Behörden, steigen stetig. So können Schäden an öffentlichen Gebäuden schon lange nicht mehr ohne die erforderlichen Berichte zu Belastungen mit nachfolgenden Freimessungen abgewickelt werden. Der Sanierungsfachbetrieb muss sich hierauf einstellen. Der Regulierer sagt: Nicht nötig, die technischen Regeln fordern jedoch eine Leistung. Das ist Praxis auf den Baustellen, wozu Techniker Lösungen brauchen, damit Ihr Unternehmen nicht haftet. Hierzu sollte man wissen, dass Theorie und Praxis erheblich voneinander abweichen. Vor diesem Hintergrund geben wir unseren Mitgliedern den Hygieneordner mit rund 70 Anleitungen an die Hand, die im Mitgliederkreis streng vertraulich zu behandeln sind. Die Herausgabe kann daher nur anhand der Verpflichtungen aus den Mitgliedschaftsregeln verantwortet werden. So bekommen Ihre Einsatzleiter Klarheit zur Devise, was man machen sollte und was man manchmal nicht tun sollte.

● Laboranbindung (Hotline zum Mykologen)

Der schnelle Draht zum Mykologen ist Gold wert. Deshalb sind diese Mitarbeiter auch Bestandteil unserer Laboragentur in der Zentrale. Für unsere Mitglieder natürlich stets zu erreichen und man weiß, worüber man spricht. Deshalb verpflichten Sie sich, alle Proben über unsere Laboragentur abzuwickeln. Sie profitieren von einheitlichen Geschäftsprozessen, kostenloser Probenabholung und Konformität zu Schulungsinhalten (Modul 2). Dadurch entsteht Vertrauen und Routine.

● Sanierungssteuerung über Laborbericht (Agenturkonzept)

Es macht Sinn, die richtige Sanierungsmethode gleich im Laborbericht einzuarbeiten. So vermeiden Sie zur Freigabe Diskussionen zur Sanierungsart. Der gute Kontakt zur Laboragentur und die Mitgliedschaftsregeln machen das möglich.

● Persönlicher Support zur Berichtsauswertung

Proben aus Gebäuden können vielfältig sein. Insbesondere Materialproben haben es aufgrund der Vielzahl möglicher Belastungen in sich. Daher haben Sie hierzu immer den direkten Draht zum Mykologen. Ein Vertrauensverhältnis.

● Dauerrabatt auf Messtechnik & Laborleistungen

Als Dauerkunde der Laboragentur erhalten Sie auf Analytikzubehör und Laborleistungen generell **5%** Dauerrabatt.

Jahresgebühr 240,- € (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 75,- €)

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing



Modul 4 Online

● Datenbank für Dokumentation und Bauakte

Neben den eigentlichen Arbeiten auf den Baustellen sollten Sie der Verwaltung der anfallenden Daten große Aufmerksamkeit schenken. Dieses vor dem Hintergrund, dass Schäden an Gebäude und Inventar üblicherweise versichert sind und somit die Daten für den Sachversicherer aufbereitet und zügig übermittelt werden müssen. Zeit ist Geld, das weiß auch die Versicherungswirtschaft und somit muss alles zügig und in den richtigen Formaten vonstatten gehen. Wir bieten Ihnen hierzu die Datenbank, die mittlerweile rund 10 Jahre Praxis hinter sich hat und stets weiterentwickelt wurde. Im Rahmen dieser Mitgliedschaft bieten wir Ihnen den Anschluss an diese bewährte Datenbank. Sie werden staunen, wie schnell alles läuft und die Vollständigkeit der Bauakte lässt sicher keine Wünsche offen.

● Schnittstellen, nicht nur zum Sachversicherer

Datenbanken müssen heute viel leisten. Insbesondere die Schnittstellen zu wichtigen anderen Programmen sind unverzichtbar. Wir bieten die Übertragung aller wichtigen Daten aus geeigneten Formaten und Programmen. Auch finden Sie im Programm die Eingangsschnittstellen aller Versicherungsunternehmen, die Gebäude und Inventar versichern.

● Elektronische Leistungsverzeichnisse

Natürlich sind die Leistungstexte und Leistungspreise in über 10 LV in der Datenbank hinterlegt. So wird die Erstellung der Schadendokumentation, Rechnung und KVA leicht und schnell. Natürlich nach Ihren Konditionen aus Modul 1.

● GDV-Schnittstellen (Formate der Sachversicherer)

Natürlich verfügt unsere Datenbank über alle wichtigen GDV-Formate (Formate des Gesamtverbandes der Versicherer).

Nur in Verbindung mit Modul 1

Jahresgebühr Modul 4

480,- €

(Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 135,- €)

Der Unterschied zwischen Modul 4, oder 24

Wichtig ist ein klares Format, dass der Schadensachbearbeiter sofort erkennen wird. Die Dokumentation trägt natürlich Ihr Logo als Erkennungsmerkmal. Im Modul 4 ist das Ihr Firmenlogo. Im Modul 24 steht hier nicht nur das Logo des SchadenDienst24 mit Ihrem Regionalzusatz, sondern auch noch das Prüfungsfeld des Sachverständigen, der diesen Fall vorgeprüft hat. Dieses Format ist bundesweit einheitlich und für den Sachbearbeiter im Grunde leichter zu prüfen, da Fehler in jedem Fall schon in der Vorprüfung beseitigt wurden.

Regulierung beschleunigen

Die Frage, ob der Schadensachbearbeiter einen Außenregulierer noch zusätzlich einschalten muss, klärt sich schnell und einfach mit dem Blick auf eine korrekte und vollständige Schadenbeschreibung und Kostenschätzung.

- Alle Funktionen stark vereinfacht
- Verbesserte Stammdatenführung (eigene & Personal)
- Optimierte Kundenstammdaten
- Forderungsmanagement / Mahnsystem integriert (nur Modul 24)
- ISO 9001 - alle Dokumente hier abrufbar (nur Modul 6 + 24)
- Technik-Bestandsüberwachung und Inventur (IC-Überwachung)
- Einkaufs- und Leasingkonfigurator integriert
- optimierter Datenschutz / Cyberschutz
- Presse- und Marketingbereich





Damit es beim Versicherer klappt

Die Datenbank bietet eine Vielzahl von Funktionen. Derzeit führen wir drei Datenbanken, die untereinander vernetzt sind. Dieses ist die Datenbank für Partner im SchadenDienst24 in Deutschland, sowie die zweite Datenbank für die Partner im SchadenDienst24 in Österreich. Der Hintergrund für die Unterscheidung liegt in unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen, wie z.B. unterschiedlicher Mehrwertsteuer, aber auch in der Tatsache, dass unterschiedliche Sachversicherer in den Ländern tätig sind, die natürlich allesamt hinterlegt sind. Die dritte Datenbank gilt für Partner, die das Modul 4 nutzen. Hier entfällt die Vorprüfung der Vorgänge und damit auch alle Systemlogos zum SchadenDienst24, da die Vorprüfung als klares Qualitätsmerkmal unter der Marke gilt. Harald Brandt und Olaf Götting sind hier die zentralen Ansprechpartner und Schnittstelle zu unseren Programmierern.

Die Bauakte

Im System werden alle wichtigen Leistungen und Konditionen geführt. Das ermöglicht die komplette Bauaktenführung in diesem System mit allen Versandnachweisen. Vertragsvermittler im SchadenDienst24 haben hierauf Zugriff, was die Rückfragen auf ein Minimum beschränkt, denn eine Farbkennung macht es möglich. Rot ist in der Erstversorgung, grün in der Phase der Instandsetzung und die schwarze Markierung bedeutet, dass der Vorgang komplett abgeschlossen ist und der Kunde die Schlussabnahme unterzeichnet hat. Besser geht es kaum, alles online und mit wenigen Klicks. Die elektronische Bauakte bietet Ihnen natürlich auch alle wichtigen Statistiktools.

GDV-Schnittstelle

Für unsere Versicherungspartner bieten wir einen besonderen Service. In Zusammenarbeit mit der SoftProject GmbH (Karlsruhe) bieten wir allen Sachversicherern die Einrichtung der GDV-Schnittstelle, wodurch die Dokumente zum bearbeiteten Schaden im gewünschten Datenformat und in der erforderlichen Datensicherheit nach GDV-Schnittstelle übermittelt werden. Ein wichtiger Service, denn unsere mittelständigen Handwerkspartner sichern auch hier den Service am Kunden ab, womit eine schnelle Sachbearbeitung möglich wird.

Support und IT-Kosten

Ein wesentlicher Bereich in unserer Gemeinschaft, denn unsere Kunden sind Kaufleute, weshalb diesem Bereich hohe Aufmerksamkeit gewidmet werden muss. Die Grundkosten zur Datenbank werden jährlich mit der Gebühr in den Modulen 4 oder beim SchadenDienst24 mit dem Modul 24 fällig. Darüber hinaus fallen im Modul 4 keine Grundkosten an. Es werden zudem weitere Tools angeboten, die ebenso in den Kosten enthalten sein können, wie z.B. die Baustellen-APP mit vielen Funktionen, um vieles papierlos zu halten. Im SchadenDienst24 fallen lediglich Zusatzkosten für die Prüfung der Vorgänge an, soweit die Partner noch nicht nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert sind. Vorgangsvermittlungen durch die Vertragsvermittler werden nach Gebührenordnung abgerechnet.



Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Die Leistungen im Detail

Beschreibung des Leistungsumfangs in Einzelmodulen der Mitgliedschaft:

Modul 5 REGU

● Erhöhung der Kundenzufriedenheit

Der Schadenfall am eigenen Haus oder am Inventar ist für den Kunden eher eine seltene Sondersituation. Wenngleich das statistisch rund alle 16 Jahre pro Haushalt passiert. Ein Sonderstatus, der volle Konzentration auf die Wünsche der Kunden erfordert. Sehr ungünstig, wenn dann auch noch Fragen rund um die Versicherung diese Situation belasten. Nehmen Sie dem Kunden einfach diese Sorge, indem Sie sich informieren, ob der Kunde entsprechende Versicherungen abgeschlossen hat.

● Keine Einschränkung zur Leistung

Mit dem erforderlichen Fachwissen aus Modul 2, rund um die Leistungen der einzelnen Sparten und dem Fachwissen Ihrer Techniker, sollte das genügen, um dem Kunden das Gefühl von Sicherheit zu geben. Alles was Sie weiter dazu brauchen, ist die Vollmacht von Ihrem Kunden, um den Vorgang durch unsere Spezialisten (RA & SV) im Weiteren zu regeln. Da genügt eine Unterschrift des Kunden und alles läuft - wie es eben sein sollte.

● Reduzierung von Reibungsverlusten

Im Rahmen der Vollmacht wird der Kunde von allen Entscheidungen entlastet. Sie bestimmen zusammen mit den bevollmächtigten Spezialisten das Geschehen. Reibungsverluste mit dem Kunden sind so weitgehend ausgeschlossen.

Jahresgebühr **300,- €** (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 90,- €)

Modul 6 QM-System

● Weshalb Sie ein QM-System haben sollten...

Für sicherheitsrelevante Betriebe natürlich klar, ohne ein zuverlässiges QM-System würde man gar nicht arbeiten können. Im Sanierungsfachbetrieb allerdings eher selten anzutreffen, was aber eine Frage der Zeit ist, denn viele dieser Unternehmen wollen für eine Kundenschicht arbeiten, die Sicherheit verkauft - die Versicherungswirtschaft. Sicher noch nicht erforderlich, solange man vertragslos auf Zuruf arbeitet, aber auch aus vielen anderen Gründen sehr empfehlenswert.

● Daten im Managementsystem

Die Ihnen zur Verfügung stehenden Daten betreffen das Personalwesen mit allen Vertragsunterlagen für Mitarbeiter, aber auch lückenlos alle Geschäftsprozesse vom Auftrag mit dem Endkunden bis zur Schlussabnahme. Weitere Kapitel finden sich in den Unterlagen für Betriebsmittel, Kundenzufriedenheitssystem, bis hin zur sicheren Geschäftsplanung. Im Grunde die perfekte Anleitung zum Aufbau einer solchen Unternehmung. Es handelt sich also nicht um ein QM-System von der Stange, sondern von Experten über Jahre entwickelt und vielfach aktiv im Einsatz.

● Eigen- und Fremdüberwachung (Die Audits)

Qualitätssicherung klappt natürlich nur, wenn man die Funktion aller Elemente von Zeit zu Zeit überprüft. Deshalb ist die Eigenüberwachung zyklisch wichtig. Zur Kontrolle entsenden wir einmal jährlich einen Auditor, der eine Fremdüberwachung, sozusagen aus externer Brille betrachtet, vornimmt. Die Gebühr für den jährlichen Besuch des Auditors ist in der Jahresgebühr enthalten. Reisekosten fallen gesondert an.

Grundlagen zum Zertifizierungsvertrag

Die Einrichtung der QM wird auf Basis der Mitgliedschaftsregeln der Deutsche Gütegemeinschaft ImmobilienSchadenService AG vorgenommen, sofern dieses Modul beantragt und angenommen wurde. Die erstmalige Einrichtung erfolgt unter Anweisung im Rahmen eines Beratungsgesprächs. Die Laufzeit eines Überwachungszyklusses definiert sich mit 3 Jahren. Erfolgt keine Kündigung gemäß den Grundlagen der Mitgliedschaftsbedingungen, verlängert sich der Zyklus um weitere 3 Jahre. Gebühren gelten zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Nur in Verbindung mit Modul 1 + 4 möglich

Jahresgebühr **980,- €** (Bei Quartalszahlung + 15,- € Rechnungsgebühr / 4 x 260,- €)

Einmalige Einrichtungsgebühr **1.800,- €** (Aufbau Handbuch / Vertrag / Berater zur Einrichtung))

ANTRAGSTELLER

Unternehmen / Rechtsform

Strasse

PLZ - Ort

GF / Inhaber

Telefon

E-Mail

Telefax

Internet

AUSWAHL DER MODULE

Hier beantragen Sie Ihre Partnerschaftsmodule:

- Modul 1** PERFORMANCE 480,- € p.a.
- Modul 2** FORTBILDUNG 300,- € p.a.
- Modul 3** HYGIENE 240,- € p.a.
- Modul 4** ONLINE 480,- € p.a.
- Modul 5** REGU 300,- € p.a.

Nach Annahme des Antrags erhalten Sie die Bestätigung und alle Unterlagen.

Hier beantragen Sie Ihre Verträge:

- Modul 6** OM / DIN EN ISO 9001
Zertifizierungsvertrag 980,- € p.a.
Einrichtungsgebühr 1.800,- € (einmalig)
- Modul 24** SchadenDienst24
Gebiets- und Markenvertrag 2.800,- € p.a.
Einrichtungsgebühr 7.500,- € (einmalig)

Nach Annahme dieses Antrags erhalten Sie Ihren individuellen Vertragsentwurf.

BANKVERBINDUNG & ANTRAG

Wählen Sie hier das Bankkonto und die für Sie angenehmste Gebührenregelung

Sie beantragen hiermit die ordentliche Partnerschaft (Mitgliedschaft) Ihres Unternehmens oder Ihrer Person in den oben ausgewählten Partnerschaftsmodulen der Deutsche Gütegemeinschaft ImmobilienSchadenService AG. Die Mitgliedschaftsregeln erkennen Sie mit Ihrer Unterschrift an und bestätigen, diese erhalten zu haben. Senden Sie uns diesen Antrag per Post oder auf elektronischem Weg an unsere Adresse. Sie stellen sicher, dass der Unterzeichner für das genannte Unternehmen zur Unterschrift berechtigt ist.

Beginn der Partnerschaft

Sofern hier nicht eingetragen, gilt der Folgemonat nach dem unten eingetragenen Antragsdatum als Beginn der ordentlichen Partnerschaft (Mitgliedschaft), sofern der Antrag angenommen wird. Die Gebühren richten sich nach den Mitgliedschaftsregeln und nach der aktuellen Gebührenordnung.

Gebührenregelung

* Die Partnerschaft / Mitgliedschaft ist gebührenpflichtig, gemäß der jeweiligen aktuellen Gebührenordnung. Die genannten Gebühren gelten zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Als Partnerbetrieb ermächtigen Sie die Deutsche Gütegemeinschaft ImmobilienSchadenService AG hiermit widerruflich, laufende Gebühren aus diesem Antrag und dieser Partnerschaft bei Fälligkeit zu Lasten des nachfolgend genannten Bankkontos einzuziehen. Das gleiche Konto gilt für Anweisungen mit Sicherungsabtretung im Vollmachtsverfahren (bei Modul 5 / REGU). Eine Partnerschaft ohne Angabe einer Bankverbindung ist nicht möglich. Sie wählen durch Ankreuzung folgende Zahlungsregelung:

- Jährliche Zahlung** **Zahlung zur Quartalsmitte** (zuzüglich 15,-€ Rechnungsgebühr pro Fälligkeit)

Bankverbindung

Bankleitzahl

Kontonummer

IBAN

BIC-/SWIFT-Code

Mitgliedschaftsregeln und Leistungsbeschreibungen ausgehändigt (Ankreuzung bei Erhalt der Unterlagen)

Ort und Datum

Partner / Mitgliedschaftsanwärter / Unterschrift

Schaden DIENST | PERSONAL

Der zentrale Personalservice im Netzwerk

Ihre Leistungsbereitschaft ist unsere Mission
Hier einfach bestellen:

Neue Einsatzleiter Neue Techniker

Wir erledigen das für Sie:

- **Anwerbung**
- **Ausbildung**
- **Zertifizierung**
- **Coaching**



Klare Perspektiven

Um sich ein Bild von der Aufgabe und den Perspektiven zu machen, reichen diese Seiten leider nicht aus. Was den Job ausmacht und warum viele im SchadenDienst24 arbeiten möchten, schauen Sie sich besser auf der Homepage an:

www.traumjob-in-der-haustechnik.com



Die Besten - arbeiten immer bei den Besten...

Das war schon immer so, denn die Besten machen sich viele Gedanken darüber, was gute Mitarbeiter leisten sollen, aber auch was gute Mitarbeiter brauchen. Mitarbeiter im Schadenservice müssen sehr sensibel auf Kunden eingehen und im Notfall sogar die Interessen des Kunden in vollem Umfang wahrnehmen. Eine verantwortungsvolle Aufgabe, die hohe Durchsetzungskraft voraussetzt. Das liegt natürlich nicht jedem Mitarbeiter im Handwerk, weshalb wir hierzu sehr sorgfältig auf das Profil des Mitarbeiters achten müssen. Um hier die richtigen Mitarbeiter zu finden, haben wir diesen wichtigen Service für unsere mittelständigen Unternehmern eingerichtet, die oft nicht auf alle Parameter achten können.

Der bessere Job

Wussten Sie, dass die Tätigkeit im Schadenservice für viele Fachkräfte aus unserer Branche ein echter Traumjob ist? Das kommt nicht von ungefähr, denn der Job ist sauber, bringt tägliche Anerkennung vom Kunden und ist zum Teil eine Bürotätigkeit, zudem mit hoher Verantwortung. Das liegt nicht jedem, aber vielen erfahrenen Kräften.

Mitarbeiter, die bleiben

Vielfach ist zu hören, dass Unternehmer nur die Kosten des Mitarbeiters im Auge haben. Der Arbeitnehmer hat jedoch eine deutlich weitere Vorstellung vom beruflichen Feld. Es gilt auf viele Parameter zu achten. Wesentliche Faktoren sind, neben dem Einkommen, insbesondere die beruflichen Perspektiven, die Tools und das Einsatzfahrzeug, Umsetzung von Ideen und nicht zuletzt die Hobbys im Team der Kollegen. Das wichtigste Gut ist jedoch die Zeit, denn die möchte auch der Mitarbeiter sinnvoll und mit viel Freude bei der Arbeit nutzen.

Profil & Verträge

Nach Auftrag beginnt die Suche nach Ihren neuen Mitarbeitern. Wir klären alle Fakten, Ausrichtungen und die Einkommenswünsche. Dieses erhalten Sie zusammengefasst in einem Profil (siehe rechts) vor dem Bewerbungsgespräch. Zu diesem Treffen mit dem neuen Mitarbeiter senden wir Ihnen die vorbereiteten Verträge.

Kosten

Die Investition in diese spezielle Personalsuche beträgt 3.000,- € pro Vermittlung (in 4 Teilbeträgen innerhalb 12 Monaten, siehe Regeln). Hinzu kommen die bekannten Kosten für die Fachausbildung-LW, die zum Start in Ihrer Schadenabteilung automatisch gebucht wird.

Bestellung

Sofern Sie zusätzliche Mitarbeiter suchen, zögern Sie nicht lange. Einfach die nebenstehende Bestellung ausfüllen und an uns übermitteln. Alles was dazu wichtig ist, finden Sie in den auf der nächsten Seite abgedruckten Regeln der Gemeinschaft.

Mitarbeiterangebot
Schaden DIENST 24
F 121/20.3
Ihre neue Mitarbeiter

Blue-Side
grünte / analysiert
verschärf / systematisch
schärfen zur Praxis

Yellow-Side
konnte / effizient
umgesetzt / dynamisch
aufbauend zur Praxis

Green-Side
gründig / dynamisch
konstruktiv / kreativität
vertrauensvoll

Red-Side
entschieden / selbstständig
angebracht / emotional
kollegial

Schaden DIENST BERUFUNG
Aufgepasst: Es geht um deine berufliche Zukunft

12 Vorteile ansehen:

- 3 x Vorteil zu Job & Karriere
- 3 x Vorteil zur Absicherung
- 3 x Vorteil zum Einkommen
- 3 x Vorteil zur Kreativität

Hier ist dein Traumjob
Nutze neue Fertigkeiten in der Haartechnik

Schrittregel gesucht...
wenn du hier arbeitest, ist es wichtig die Flexibilität der Kunden zu kennen. Du wirst bei uns arbeiten können, wenn du die Flexibilität der Kunden kennst.

Spaß & Karriere...
Komm hier zu uns, wir sind die besten. Arbeit an Projekten und Events für den Kunden. Du wirst bei uns arbeiten können, wenn du die Flexibilität der Kunden kennst.

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Regeln zur Personalvermittlung F20/7.1.1

Grundlagen des Vermittlungs- und Coachingvertrags

Präambel / Grundlage

Als Vermittler gilt die Deutsche Gütegemeinschaft ImmobilienSchadenService AG mit Sitz in D 32257 Bünde/Westfalen, sowie für Vermittlungen in Österreich die SchadenDienst24-Austria GmbH, nachfolgend „SD24“ genannt. Als Arbeitgeber für vermitteltes Personal gilt der jeweilige Partnerbetrieb im Netzwerk SchadenDienst24, nachfolgend „Arbeitgeber“ genannt. Als systembedingte Voraussetzungen an den Fachbetrieb zur Führung der Planstelle, gilt die Einführung des Qualitätsmanagements in Anlehnung an die DIN EN ISO 9001 nach den Grundlagen der Gemeinschaft der Mitgliedsbetriebe, um den oder die zukünftigen Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen, nachfolgend „Bewerber“ genannt, das ausgelobte Arbeitsfeld zu bieten. Dieses orientiert sich stetig an den „Allgemein anerkannten Regeln der Technik“. Diese Regeln sollen im partnerschaftlichen Sinne auf das Wesentliche und Wichtige beschränkt bleiben, wozu im Weiteren die Regelungen aus dem Gebiets- und Markenlizenzvertrag, sowie das BGB, sowie für Österreich das aBGB, gilt. Der im Auftrag (Vertrag) aufgeführte Arbeitgeber ist Partner im SchadenDienst24, oder befindet sich in der Abschlussphase des Vertrags zu dieser Mitgliedschaft. Grundlage des Vertrags ist die Gewinnung von Personal zur Umsetzung der Systemleistung. Da diese Personalgewinnung in der Regel Personen für den Partnerbetrieb vorschlägt, die diese Aufgabe bisher noch nicht, oder zumindest nicht im erforderlichen Umfang zur Komplettleistung, erbracht haben, ist eine Aus- und Fortbildung, sowie ein sich anschließendes Coaching für den Erfolg dieser neu gewonnenen Mitarbeiter erforderlich. Der Partnerbetrieb, sowie deren verantwortliche Geschäftsleitung, erkennt dieses Erfordernis unter Anerkennung der nachfolgenden Regeln mit Unterschrift auf der Bestellung an.

§ 1 Leistungen zur Personalvermittlung

SD24 wird die Besetzung der gewünschten Stellen gemäß Auftrag lokal ausschreiben und Bewerber auf diese Stellen anhand eines Eignungsschemas überprüfen. Hieraus entsteht ein Profil des jeweiligen Bewerbers. Ergibt sich aus dem Profil des Bewerbers die Eignung für die ausgeschriebene Stelle des Arbeitgebers, wird SD24 dem Arbeitgeber und dem Bewerber ein Gespräch zur Vorstellung vorschlagen. Hiernach haben der Arbeitgeber, aber auch der Bewerber zu entscheiden, ob eine Einstellung erfolgen kann. Kommt es zur Einstellung, sind in diesem Fall die Unterlagen gemäß §§ 2 und 3 dieses Vertrags als schriftliche Grundlagen zum Anstellungsverhältnis zu verwenden. Der Vertrag zur Vermittlung des Bewerbers ist 12 Monate nach Einstellung und Aufnahme der Tätigkeit des Bewerbers erfüllt.

§ 2 Vertragsunterlagen für vermitteltes Personal

Zur Vermittlung von Bewerbern ist ein einheitliches Vertragsprofil für Mitarbeiter erforderlich. Dieses ergibt sich einerseits aus den einheitlichen Systemgrundsätzen der Partnerbetriebe nach DIN EN ISO 9001, nach denen die Betriebe zur QM arbeiten, sowie andererseits aus den Inhalten der Bewerbungsgespräche, sowie den Grundsätzen im späteren Coaching, die SD24 mit Bewerbern führt. Einzig abweichend kann der regional unterschiedliche Basisstundenlohn sein, der in die Einheitsverträge einfließt. Der vorgesehene Basisstundenlohn wird daher im Antrag bereits angegeben. Ist dieser vorgesehene Stundenlohn nicht auskömmlich oder nicht zielführend, wird der Arbeitgeber hierzu geeignete Änderungen vornehmen. Die Vertragsunterlagen bestehen üblicherweise aus folgenden Dokumenten, die im QM-System der Gemeinschaft unter M20/7 hinterlegt sind:

- Anstellungsvertrag mit Fortbildungsvereinbarung
- Stellenbeschreibung mit Erfolgsvereinbarung
- Notdienst- & Bereitschaftsvertrag
- Nutzungsvereinbarung zu Sachüberlassungen
- Bevollmächtigung und Zugangsberechtigungen

SD24 bereitet zur Vorbereitung auf etwaige Vorstellungsgespräche Ausfertigungen der Verträge vor, soweit dieses möglich ist.

§ 3 Coaching des vermittelten Personals

Der Bewerber benötigt eine auf die Aufgabe zugeschnittene Ausbildung. Die erforderliche Grundausbildung ist im Anstellungsvertrag mit Fortbildungsvertrag dargestellt. Die Fortbildung erfolgt in einem Praxiscoaching über weitere sechs Monate, die gemeinschaftlich vom Arbeitgeber und SD24 erbracht werden. Dieses in der Art, dass Rückfragen und Fortbildung vor Ort im Unternehmen vom Arbeitgeber übernommen werden und SD24 dem Bewerber mit fernmündlichen Angaben latent zur Seite steht. Hieraus ergibt sich das Praxishalbjahr gemäß Anstellungsvertrag. Die erforderliche Grundausbildung wird im Rahmen dieses Coaching direkt zum Beginn des Anstellungsvertrags zum nächstmöglichen Kurstermin von SD24 für den Bewerber gebucht, ohne dass es einer gesonderten Buchung bedarf. Die Kosten der Aus- und Fortbildung, sowie Kosten der Entsendung zur Akademie, trägt der Arbeitgeber.

§ 4 Ersatzbeschaffung

Löst der Bewerber den Anstellungsvertrag mit dem Arbeitgeber innerhalb von 12 Monaten nach Beginn der Tätigkeit, leistet SD24 Ersatzbeschaffung in der Form, dass ein anderer Bewerber gefunden werden soll, es sei denn, der Arbeitgeber wünscht dieses nicht. Die Auflösung eines Anstellungsvertrags ist der SD24 durch den Arbeitgeber anzuzeigen, ebenso der etwaige Wunsch zur Ersatzbeschaffung. Für Ersatzbeschaffung fallen reduzierte Vermittlungskosten von 1.000,- € an, jedoch endet der Anspruch auf Ersatzbeschaffung 12 Monate nach Einstellung des ersten Bewerbers. Personalvermittlungen nach 12 Monaten gelten als neue Aufträge. Löst der Arbeitgeber den Anstellungsvertrag mit einem vermittelten Bewerber, besteht kein Anspruch auf kostenlose Ersatzbeschaffung.

§ 5 Kosten für Vermittlung und Coaching

Der SD24 stehen für die Vermittlung von Bewerbern Vermittlungskosten vom Arbeitgeber zu. Die Kosten der Vermittlung wird in vier Teilbeträgen fällig. Dieses sind als erster Teilbetrag 500,- € zuzüglich Mehrwertsteuer pro Bewerber bei Auftragserteilung (Bestellung) zur Einstellung des Auftrags. Die weiteren Kosten von 2.500,- € zuzüglich Mehrwertsteuer werden wie folgt fällig:

1.000,- € zuzüglich Mehrwertsteuer pro Bewerber, sind bei Aufnahme der Tätigkeit des Bewerbers fällig.

750,- € zuzüglich Mehrwertsteuer pro Bewerber, sind 6 Monate nach Aufnahme der Tätigkeit des Bewerbers fällig.

750,- € zuzüglich Mehrwertsteuer pro Bewerber, sind 12 Monate nach Aufnahme der Tätigkeit des Bewerbers fällig.

Die Kosten werden per ordentlicher Rechnung ausgewiesen und werden analog der Zahlungsregelung zu Mitgliedschaftsgebühren aus dem Gebiets- und Markenlizenzvertrag gezahlt. Löst der Bewerber den Anstellungsvertrag mit dem Arbeitgeber innerhalb dieser Zahlungsfristen, leistet SD24 Ersatzbeschaffung zu reduzierten Kosten nach § 4 dieser Regeln. Gelingt eine Ersatzbeschaffung nicht, fallen die Gebühren ab dem Termin der nachgewiesenen Kündigung durch den Bewerber nicht weiter an. Bereits berechnete Gebühren, auch die Kosten der Einstellung des Auftrags, fallen jedoch an.

§ 6 Kündigung dieses Auftrags / Regelung bei Weitervermittlung

Der Auftrag zur Vermittlung und für das Coaching vermittelter Bewerber kann jederzeit durch ordentliche Kündigung, ohne Wahrung von Fristen, von beiden Vertragsparteien gekündigt werden. Sind dem Arbeitgeber bereits Bewerber angeboten worden, gelten die Regelungen dieses Auftrags bei Einstellung von vorgestellten Bewerbern weiter, auch wenn eine Kündigung dieses Auftrags ausgesprochen wurde. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen. Der Auftrag kann von beiden Seiten aus wichtigem Grund gekündigt werden. Wird ein vermittelter Kontakt zu einem Bewerber an Dritte weitergegeben und kommt es bei diesem Dritten zur Anstellung des Bewerbers, fallen für den Auftraggeber die vollen Kosten nach § 4 dieses Vertrags an, sofern der Bewerber diesen Sachverhalt der SD24 bestätigt.

§ 7 Schlussbestimmungen / salvatorische Klausel

Vertragspartner im rechtlichen Sinne sind jeweils die SD24 und der Arbeitgeber. Die Netzwerkzentrale SD24 (DG-IS / SD24-Austria) wird von Ansprüchen freigestellt und gilt lediglich als Koordinator. Die Bestimmungen dieser Regeln gelten für alle Partner, soweit sich aus diesem Inhalt und Zweck einzelner Bestimmungen nicht das Erfordernis zusätzlicher Vereinbarungen ergibt. Sollte eine Bestimmung dieser Regeln unwirksam sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit des Auftrags im Übrigen nicht. Es gilt dann anstelle der unwirksamen Bestimmung eine solche wirksam als vereinbart, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung in rechtlich zulässiger Weise am nächsten kommt.

BESTELLUNG MITARBEITERSUCHE

Unternehmen / Rechtsform			
Strasse			
PLZ - Ort			
GF / Inhaber			
Telefon		E-Mail	
Telefax		Internet	

PERSONEN / KONDITIONEN

Gemäß diesem Auftrag werden folgende Mitarbeiter gesucht:

	Einsatzleiter/in für den SchadenDienst (aktive Soforthilfe)	
	(Anzahl hier eintragen)	(Stundensatz €)

VERTRAGLICHE VEREINBARUNG

Grundlagen

Sie beantragen mit Unterzeichnung dieses Vertrags den Auftrag zur Suche nach Personal für Ihren Lizenzbetrieb im Kundendienst in der Abteilung „SchadenDienst24“. Ihr Personalsuchauftrag wird damit bei Ihnen vor Ort ausgeschrieben und die Stelle aktiv in verfügbaren Medien angeboten. Als generelle Grundlage für diesen Suchauftrag dienen die Vertrauenskomponenten im Gebiets- und Markenlizenzvertrag zum SchadenDienst24.

	Wunschtermin Tragen Sie hier bitte Monat und Jahr, oder „sofort“, ein. Dieses gilt dann als gewünschtes Eintrittsdatum in Ihr Unternehmen zu dem oben definierten Personal.
--	---

Anerkennung der Vertragsbedingungen

Die Suche nach Personal bedingt ein festes Konzept zur Auslobung der Tätigkeit im Unternehmen. Die gesuchten späteren Mitarbeiter müssen hierzu für die Tätigkeit ausgebildet und begleitet werden. Aus diesem Grund besteht der Vertrag sowohl aus einer Vermittlungstätigkeit, aber auch aus einem Coaching für den zukünftigen Mitarbeiter. Alle für diesen Vertrag wichtigen Punkte sind in den nebenstehend abgedruckten Vertragsbedingungen, auch nachzulesen im QM unter F20/7.1.1, aufgeführt. Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie diese Vertragsbedingungen erhalten zu haben, sowie diese als gültige Bedingungen für diesen Vermittlungs- und Coachingvertrag anzuerkennen.

Ort und Datum	Partner / Personalsuchende	SchadenDienst24 / ISS AG

Wir sorgen für gesunden Schlaf...

Im Schadenservice bildet die stetige Erreichbarkeit eine wichtige Grundlage. So ist auch unser Versprechen an den Kunden. Wir sind 24 Stunden am Tag für Sie zu erreichen und das 7 Tage die Woche. Wichtig ist allerdings, dass Sie dabei auch in den Schlaf kommen, den Sie sollten für diesen Job ausgeruht sein. Hier finden Sie das Konzept der Kollegen zu dieser Anforderung.



24/7 perfekt organisiert

Regeln Sie hier die telefonische Erreichbarkeit mit der richtigen Meldung am Telefon. Eine wichtige Grundlage im gemeinsamen Marketing und zur Außenwerbung. Mit Ihrem neuen Privatsekretär klappt das bestens und das rund um die Uhr 24/7. Partner im SchadenDienst24, die diesen Bereich nicht intern regeln, nutzen für die zentralen Hotlines seit vielen Jahren die Systemleistung der TELLOG GmbH aus D-55452 Laubenheim. Dieses mittelständige Callcenter ist perfekt auf die Vermittlung von Systemleistungen im Notfall spezialisiert und weiß, was ein SchadenDienst24 leisten kann.

Aufgrund dieser langjährigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit genügt bei Nutzung dieses Angebots die Einrichtung ohne intensive Einweisung. So haben Sie in den Sonderzeiten den perfekten Service und beste telefonische Erreichbarkeit. Viele Partner nutzen diesen Service auch tagsüber, denn besser geht es nicht.

Kompetentes Backoffice

Zur professionellen Aufstellung gehört die richtige und kompetente Ansage bei Anruf. Das bestens von uns geschulte Personal steht für professionelle Differenzierung zwischen „normalen“ Rückfragen und Notfällen. Also freundlich und kompetent. Die weitere Funktion dieses Partners besteht darin, bei Nichterreichbarkeit der Einsatztechniker die echten Notfälle an andere Partner in der Region zu vermitteln, damit den Kunden in jedem Fall geholfen wird, sofern die Situation dieses erfordert.

So funktioniert eine Gemeinschaft, weshalb diese Koordination unabdingbar über ein gemeinsames Callcenter erfolgt. Optional kann für die Haustechnik, unter Meldung des Haustechnikbetriebs, auch der Telefonservice übernommen werden. Wir beraten Sie gern detailliert zur Umsetzung dieser Leistung.



Der Callcentervertrag

Auf den beiden Folgeseiten finden Sie den exklusiven Vertrag, der in diesem Fall zwischen Ihnen und der Tellog GmbH geschlossen wird. Regeln Sie hier die telefonische Erreichbarkeit mit der richtigen Meldung. Der SchadenDienst24 sollte in Ihrem Hause eine eigenständige Rufnummer haben, die dann dauerhaft im Service 24/7 besetzt sein muss, sonst wäre die Werbeaussage unrichtig, was nicht nur nach dem UWG eine Verbrauchertäuschung ist.

Diese anspruchsvolle Anforderung setzen Sie mit diesem Vertrag recht einfach um. Nehmen Sie am gemeinsamen Projekt mit diesem Callcenter teil. Den Antrag am besten gleich auf den Folgeseiten ausfüllen, kopieren und an uns übermitteln. Natürlich finden Sie den Antrag auch in der QM im Kapitel Kommunikation. Der Antrag trägt dort die Bezeichnung F21/7.1.

So funktioniert's

1. Antrag ausfüllen und übermitteln
2. Sie erhalten eine Vertragsbestätigung
3. Sie richten eine neue Rufnummer ein
4. Diese neue Rufnummer wird geschaltet
5. Sie legen die Zeiten fest
6. Nun probieren und schon funktioniert alles.



Intern

Erfahrungsbericht zur Kostenentwicklung:

Die Zentrale und viele Partner im SchadenDienst24, unterhalten bereits langjährig diese Systemleistung. Erfahrungsgemäß fallen hierfür monatlich rund 200,- Euro an Kosten an, was für einen 24/7 Telefondienst enorm günstig ist, insbesondere, wenn man die Vernetzung und die dahinter stehende Kompetenz berücksichtigt.

Kontakt Daten zu diesem Partner:

Tellog GmbH Gesellschaft für Telekommunikation- und Logistikdienstleistungen
 Sonnenring 16, 55452 Laubenheim
 Telefon +49 (0)6704 / 9282-6100 (24 Stunden erreichbar) / Telefax +49 (0)6704 / 9282-22
 Email: info@tellog.de / Eingetragen beim Handelsregister Bad Kreuznach HR-Nr: 3813
 Geschäftsführerin: Marion Bell

DIE KOSTEN IN DIESEM SYSTEMVERTRAG	NETTOVERTRAGSPREISE
Hier die aktuell ausgehandelten Kosten zuzüglich Mehrwertsteuer:	
Einmalige Einrichtungskosten (auch für jede zusätzliche Rufnummer)	195,00 €
Monatsgebühr für Meldung im SchadenDienst24 (reduziert durch Gruppenvertrag)	124,00 €
Monatsgebühr für zusätzliche Rufnummer (andere Meldung)	59,00 €
Pauschale pro eingehendem Anruf	1,80 €
Pauschale pro abgehendem Anruf (zuzüglich verbrauchte Einheiten)	1,50 €
Ein im Grunde unbezahlbarer Service	

Partnerschaft
 Personal
 Fahrzeuge
 Dokumente
 Marketing

TELLOG - Serviceantrag

Erreichbarkeit 24/7

Mit Beantragung der Systemleistung bei der TELLOG GmbH, Sonnenring 16 in D-55452 Laubenheim, vertreten durch die Geschäftsführerin Marion Bell, erhalten Sie eine ordentliche Vertragsbestätigung. Aufgrund der vertrauensvollen Zusammenarbeit genügt das Eintragen des Schadedienstes und Ihre Unterschrift. Alle erforderlichen Angaben, insbesondere Rufnummernabstimmung, Mailadresse etc., erhält TELLOG von der Zentrale in vorheriger Abstimmung mit Ihnen. Es gelten die nachfolgend abgedruckten vereinfachten Vertragsbedingungen, die ausdrücklich mit Unterzeichnung anerkannt werden.

Partner / Adresse / Kurzform

Meldung: Bezeichnung des SchadenDienst24 mit Regionalzusatz:

Berechtigte Personen:

Ort, Datum

Unterschrift

Die Vertragsbedingungen zum Tellog-Serviceantrag

Präambel

Im Folgenden definiert sich die TELLOG GmbH als Auftragnehmer und der oben genannte Schadedienst 24 als Auftraggeber. Der Auftragnehmer ist ein Unternehmen, welches sich auf die Erbringung von Service-Leistungen im Telekommunikationsbereich spezialisiert hat. Hierbei stellt der Auftragnehmer, im Rahmen der in diesem Vertrag vereinbarten Leistungen, seine Telekommunikationseinrichtungen, sowie sein Personal, dem Auftraggeber zur Verfügung, welches von der Schadedienst 24 Zentrale besonders auf die Erkennung und Vermittlung von Schadenfällen an Gebäuden spezialisiert und geschult ist. Dies vorausgeschickt, schließen die Parteien den nachfolgenden Vertrag.

§ 1 Vertragsgegenstand, Leistungsumfang

Die Parteien vereinbaren, dass der Auftragnehmer Büroservice-Leistungen im Bereich der Telekommunikation für den Auftraggeber erbringt. Art und Umfang der Leistungen bestimmen sich nach den Systemvorgaben aus dem SchadenDienst24 und dem dazugehörigen Anforderungsprofil aus dem QM des SchadenDienst24. Der Auftragnehmer stellt dem Auftraggeber für die Erfüllung der in diesem Vertrag übernommenen Verpflichtungen eine besondere Telefon-Nummer (06704-9282-xxxx) zur Verfügung, die mit der Vertragsbestätigung übermittelt wird. Der Auftragnehmer hat die im Anforderungsprofil (QM / M1) näher spezifizierten Leistungen für den Auftraggeber zu erbringen. Hierin nicht enthalten sind zusätzliche, nicht in dem Anforderungsprofil enthaltene Leistungen, die im Rahmen von Einzelaufträgen des Auftraggebers übernommen und zur Abrechnung gestellt werden. Berechnungsgrundlage für derartige zusätzliche Aufträge ist die jeweils gültige Preisliste des Auftragnehmers. Der Auftraggeber hat im Streitfalle im jeweiligen Einzelfall den Nachweis zu führen, dass der von ihm in Anspruch genommene erhöhte Leistungsumfang dem Leistungskatalog des Anforderungsprofils zu diesem Vertrag zuzurechnen ist und damit einer besonderen Vergütungsverpflichtung nicht unterliegt.

§ 2 Vertragsdauer

Der Vertrag beginnt umgehend mit der Einrichtung. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Der Vertrag kann von beiden Seiten, spätestens am 3. Werktag eines Kalendermonats für den Ablauf des übernächsten Monats, gekündigt werden. Während einer Erprobungszeit von 14 Tagen ab Vertragsbeginn kann der Vertrag mit einer Frist von 14 Tagen zum jeweiligen Monatsende gekündigt werden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Das Recht zur außerordentlichen (fristlosen) Kündigung besteht insbesondere, wenn der Auftraggeber sich mit dem Ausgleich fälliger und in Rechnung gestellter Beträge länger als 2 Wochen in Verzug befindet; der Auftraggeber seine Zahlungen einstellt; über das Vermögen des Auftraggebers das Insolvenzverfahren beantragt und dieser Antrag nicht innerhalb von 2 Wochen zurückgenommen wird, oder die Eröffnung eines solchen Verfahrens mangels Masse abgelehnt wird.

§ 3 Pflichten des Auftragnehmers

Der Auftragnehmer ist verantwortlich für den ordnungsgemäßen Betrieb der Telekommunikationseinrichtungen innerhalb der vertraglich vereinbarten Zeiträume und innerhalb des vereinbarten Leistungsumfanges, wie sie sich aus dem Anforderungsprofil (M1) ergeben. Höhere Gewalt oder durch technische Mängel verursachte Störungen im Betrieb der Telekommunikationseinrichtungen lassen die von dem Auftragnehmer übernommenen Verpflichtungen für die Dauer der Betriebsstörung entfallen. Für diesen Fall ist der Auftragnehmer verpflichtet, die Betriebsstörung in angemessener Zeit zu beseitigen bzw. deren Beseitigung zu veranlassen.

§ 4 Vergütung

Der Auftraggeber zahlt dem Auftragnehmer für die Leistungen nach dem Anforderungsprofil die vereinbarte Vergütung. Im Übrigen zahlt der Auftraggeber dem Auftragnehmer den Betrag, der sich aus den in der jeweils aktuellen Preisliste aufgeführten Beträgen für die Einzelleistungen oder Zusatzleistungen errechnet. Preisänderungen sind vorbehalten. Hinzu kommt die jeweils gesetzliche Umsatzsteuer. Der Auftragnehmer erstellt eine monatliche Rechnung. Die Vergütung ist sofort nach Rechnungserhalt zahlbar. Über den vereinbarten Leistungsumfang hinausgehende Dienstleistungen des Auftragnehmers werden gesondert in der Rechnung aufgeführt. Zahlungen sind auf folgendes Konto des Auftragnehmers zu überweisen: TELLOG GmbH / IBAN: DE0856051800010063337 / BIC: MALADE51KRE / Sparkasse Rhein Nahe

Für die Pünktlichkeit der Zahlung kommt es nicht auf die Absendung, sondern auf den Geldeingang auf dem vorbezeichneten Konto an. Bei Zahlungsverzug des Auftraggebers werden vom Auftragnehmer Verzugszinsen in Höhe von 5 % über dem jeweils gültigen Zinssatz für Offenmarktgeschäfte der Europäischen Zentralbank ab Fälligkeitsdatum berechnet.

§ 5 Aufrechnung, Zurückbehaltung, Abtretung

Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrechte des Auftraggebers wegen eigener Ansprüche gegen Forderungen des Auftragnehmers sind ausgeschlossen; es sei denn, derartige Ansprüche sind rechtskräftig tituliert. Der Auftraggeber kann die ihm aus diesem Vertrag zustehenden Rechte und Ansprüche weder abtreten, noch übertragen oder verpfänden. Eine Gebrauchsüberlassung des Servicegegenstandes an Dritte bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Auftragnehmers.

§ 6 Haftung

Der Auftragnehmer erbringt die ihm obliegenden Leistungspflichten nach bestem Wissen und Gewissen. Für alle Schäden, die infolge des Gebrauchs oder des Ausfalls des in dem Anforderungsprofil zu diesem Vertrag spezifizierten Servicegegenstandes entstehen, haftet der Auftragnehmer nur insoweit, als seine Haftpflichtversicherung für den jeweiligen Schaden im Einzelfall eintritt. Sollte der Auftraggeber eine darüber hinausgehende Haftpflichtversicherung wünschen, wird der Auftragnehmer auf Kosten des Auftraggebers eine entsprechende Versicherung abschließen. Eine Haftung für mittelbare und Folgeschäden auch im Fall des Verzuges des Auftragnehmers ist ausgeschlossen.

§ 7 Änderung der Rechtsform, Veräußerung des Betriebes

Änderungen im Handelsregister, der Gewerbeanmeldung, der Vertretungsverhältnisse oder anderer, für das Vertragsverhältnis wichtiger Zusammenhänge haben sich die Parteien gegenseitig unverzüglich anzuzeigen. Ändert eine Partei die Rechtsform ihres Unternehmens von einem Einzelunternehmen oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft, so bleibt von dieser Änderung die persönliche Haftung der ursprünglichen Gesellschafter der Partei für sämtliche Pflichten aus diesem Vertrag unberührt. Im Rahmen einer zu treffenden Zusatzvereinbarung ist zu regeln, dass die aufgrund der Umwandlung entstandene neue Gesellschaft dem Service-Vertrag auf der Seite der jeweiligen Partei beitrifft. Bei der Veräußerung des Unternehmens einer Partei oder eines Teiles davon bedarf es wegen des Übergangs dieses Servicevertrages auf den Erwerber einer vorherigen Vereinbarung mit der anderen Partei. Vertraglicher Anspruch auf den Vertragsübergang besteht nicht. Die persönliche Haftung der Gesellschafter der jeweiligen Partei bleibt bis zum Abschluss anderweitiger Vereinbarungen bestehen.

§ 8 Sonstige Vereinbarungen

Die Bestätigung der Antragsannahme ist Vertragsbestandteil. Der Vertrag kann um jeweils aktuelle Angebote des Auftragnehmers; das vom Kunden erstellte Anforderungsprofil, sowie die Leistungsbeschreibung; für Zusatzleistungen die jeweils aktuelle Preisliste des Auftragnehmers, ergänzt werden. Nachträgliche Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Etwaige Zusatzvereinbarungen und Nebenabreden sowie Änderungen und Ergänzungen des Vertrages sind nur wirksam, wenn der Auftragnehmer diese schriftlich bestätigt hat.

§ 9 Verschwiegenheitsverpflichtung

Die Parteien vereinbaren über die im Rahmen der Abwicklung dieses Servicevertrages gewonnenen Erkenntnisse, Informationen und erhaltenen Unterlagen absolute Verschwiegenheit gegenüber Dritten. Die Parteien tragen dafür Sorge, dass die übernommene Verpflichtung zur Verschwiegenheit von im Rahmen der Abwicklung des Servicevertrages eingesetzten Mitarbeitern der Parteien eingehalten wird. Der Auftragnehmer ist berechtigt, den Auftraggeber nach Zustimmung als Referenzkunden zu benennen.

§ 10 Datenschutz / Kundenschutz

Soweit der Auftragnehmer bei der Durchführung dieses Vertrages mit dem Auftraggeber personenbezogene Daten, z. B. Kundendaten, verarbeitet, wird der Auftragnehmer im Auftrag des Auftraggebers im Sinne des § 11 BDSG tätig. Der Auftragnehmer wird die personenbezogenen Daten daher nur im Rahmen dieses Vertrages oder anderer schriftlicher Weisungen des Auftraggebers und gemäß den datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere des Fernmeldegeheimnisses und des Bundesdatenschutzgesetzes nutzen. Der Auftragnehmer gewährleistet die Durchführung der nach § 9 BDSG zu treffenden technischen und organisatorischen Sicherheitsmaßnahmen. Der Auftragnehmer setzt bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, insbesondere Kundendaten, nur Personal ein, das auf das Datengeheimnis nach § 5 BDSG sowie das Fernmeldegeheimnis nach § 88 TKG verpflichtet ist. Die Parteien sind sich einig, dass die vom Auftraggeber akquirierten Endkunden für den Auftraggeber nach den folgenden Maßgaben geschützt sind. Der Auftragnehmer wird die im Rahmen dieses Vertrages vom Auftraggeber erhaltenen personenbezogenen Kundendaten ausschließlich zur Erfüllung der vertraglich vereinbarten Zwecke nutzen, soweit dies erforderlich ist.

§ 11 Salvatorische Klausel und anwendbares Recht

Sollten Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit der Vereinbarung im Übrigen nicht berührt. Die Parteien werden vielmehr bemüht sein, die unwirksame Bestimmung durch eine Regelung des Inhalts zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Sinn und Zweck dieses Servicevertrages und wirtschaftlichen Interesse der Parteien an der Durchführung des Vertrages am nächsten kommt. Vertragslücken sind im Wege ergänzender Vertragsauslegung nach Treu und Glauben so auszufüllen, wie dies redliche Vertragspartner bei Vertragsabschluss vereinbart hätten, sofern ihnen die Regelungsbedürftigkeit bekannt gewesen wäre. Als Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag gilt, wenn der Auftraggeber Kaufmann ist, der Sitz des Auftragnehmers, Bad Kreuznach. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

§ 12 Zustandekommen dieses Vertrags

Dieser Vertrag kommt mit Unterzeichnung des Antrags und Bestätigung der Antragsannahme durch die Tellog GmbH zustande.

SchadenDienst24 Boutique

Dienstkleidung

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

Schuhe ?

Entschuldigung !
Haben wir noch nicht geschafft

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

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 €

Shirts & Co.

Natürlich alles in rot, wie die Marke und somit ein perfekter Blickfang.



T-Shirt

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

Art. Nr. 33005

Polo-Shirt

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

Art.Nr. 33004

Sweatshirt

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

Art.Nr. 33003

Polo / Troyer

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

Art.Nr. 33009

PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Lieferbare Größen: XS - XXXL	Pakete	1	4	12	20
T-Shirt in hochwertiger Qualität, einschließlich Bestückung (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 €

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

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 werden entweder mit dem TÜV Rheinland Signet, mit dem QR-Code, oder mit Ihrem Lichtbild angefertigt. Im Grunde ist das Geschmackssache. Der QR-Code ermöglicht dem Kunden den schnellen Weg auf Ihre Homepage. Das TÜV-Signet besticht andererseits durch die Qualifizierungsaussage. Mit dem Lichtbild wirkt die Visitenkarte natürlich sehr persönlich. Voraussetzung hierzu ist ein gut freigestelltes Lichtbild, daher etwas aufwendiger. Also auswählen, denn alles wäre zu viel des Guten.

Menge

Zur Auflage empfehlen wir 500 Stück. Größere Mengen sind natürlich kein Problem. Die Verwendung des TÜV-Rheinland Signets der Person kann natürlich auch auf Visitenkarten anderer Mitarbeiter als Hinweis auf diese Techniker genutzt werden. Sie erhalten einen Korrekturabzug zur Freigabe.

Druckformat:

55 x 85 mm (Scheckkartenformat)



INDIVIDUALDRUCKSTÜCKE	MENGE	ART. NR.	NETTOPREIS
Aktuelle Preise (höhere Mengen auf Anfrage)			
Visitenkarten mit Signet, Foto oder QR-Code einschließlich Korrektur	500 Stück	11140	25,00 €
Erstellung Korrekturabzug (entfällt bei Lieferung der Druckstücke)	1	30217	25,00 €

QM-Dienstausweise

Ihr ausgebildetes und vom TÜV Rheinland PersCert 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 Rheinland-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.

Hans Muster
Einsatzleiter





BERUFSAKADEMIE
ImmobilienSchadenService

TÜV Rheinland PersCert
Fachkraft im Schadenmanagement
Fachbereich Gebäudeschäden LW / EL
gültig bis 29.09.2019
Zertifizierungsstelle der
Deutsche Gütegemeinschaft
ImmobilienSchadenService AG
Registrierung unter: www.schadendienst24.de

Dienstausweise erhalten Sie kostenlos nach der Ausbildung!



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				
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 €

Fahrzeugkonzeption

Einsatzbereit, durchdacht und komplett, die Einsatzfahrzeuge

Die Leistung muss nicht nur darstellbar sein, sondern auch funktionieren. Was nützt es, wenn die Techniker stets hin und her fahren müssen, um das erforderliche Gerät zu besorgen. Wir setzen daher auf komplette Einsatzbereitschaft, die wir natürlich mit guter Darstellung kombinieren. Unser Fahrzeugausbau ist daher auf alle Aufgaben in dieser Art spezialisiert. Kaum eine Anforderung, die nicht umsetzbar ist. Fordern Sie uns einfach...

Es beginnt mit den Koffern

Es wäre ein großer Aufwand, alle Geräte in die Koffer umzupacken, die die gewählte Fahrzeugausstattung fordert. Geräte haben in der Regel feste Plätze in der Fahrzeugausstattung. Deshalb haben wir mit unseren Kunden eine generelle Entscheidung zum Sortimo-System getroffen und damit eines der besten Systeme ausgewählt, nach der die Koffer im Sortiment festgelegt wurden. So passt alles perfekt auch zur Fahrzeugausstattung.



Was in Schubfächer gehört

Fahrzeugausstattungen bieten natürlich Schubfächer für alle losen Teile und Geräte. Hier wurde genau überlegt, was der Techniker als einzelnes Teil oder einzelnes Gerät nutzt, oder wo er eher einen Koffer bevorzugt. Wir haben daher genau für Sie festgelegt, was besser in der Schublade aufgehoben ist und was besser im Koffer belassen wird. Ihr Techniker wird diese Wahl schätzen lernen und Sie sparen wertvolle Technikerzeit.

Kofferlösungen

Da nahezu alle Anbieter von Geräten eigene Kofferlösungen forcieren, passt hier schnell gar nichts mehr zusammen. Wir haben ein Konzept geschaffen, wo wir einige Dinge umarbeiten und viele Dinge so besser unterbringen können. Die Sortimo-Systemkoffer bilden hierbei die richtige professionelle Lösung. Die im Maß von etwa 45 x 35 cm (Breite x Tiefe) konzipierten Koffer ermöglichen die perfekte Unterbringung in den Fahrzeugausstattungen. Für die Koffer bieten wir hierzu auch viele Einlagen aus hochwertigem Schaum. Das bringt rasch Übersicht in die Messtechnik und in weitere wichtige Zubehörsamstellungen. Wählen Sie auf den folgenden Seiten zwischen den verschiedenen Koffergrößen.



Boxenlösungen

Natürlich passt nicht alles in Koffer. Ein gutes Beispiel bieten hierzu die Trocknungsschläuche. Deshalb haben wir für Sie ein Boxensystem beschafft, das wenig Platz einnimmt und die Unterbringung aller wichtigen Dinge ermöglicht. Das braucht der Techniker auch schon mal für Bauschutt, oder als Ansatzbox für Mischungen aller Art. Verlassen Sie sich einfach auf die Erfahrung der Partner.

Einfach das Beste
In jedem Fall bei Nutzfahrzeugen



Mercedes-Benz

Sortimo[®]
Intelligente Mobilität

Der Konfigurator

Zur Ausstattung der Mercedes-Benz Fahrzeuge für diesen Einsatz halten wir im Konfigurator per Excel eine Besonderheit bereit.

Wichtige Extras & Zuladung

Besprechen Sie mit uns die für Sie wichtigen Extras. Wir beraten Sie zu Ausstattungen, die für die Techniker sehr nützlich sind. Das beginnt bei dem Stauraum über dem Fahrerraum und mündet im Gesamtgewicht, denn wir rechnen alle Dinge auch nach Gewicht. Eine funktionale Ausrüstung für Einsatzfahrzeuge in dieser Branche bringt 900 kg auf die Waage. So stellen wir mit Ihnen das gewünschte Fahrzeug mit allen Extras und Erfordernissen ohne Überraschungen für Sie zusammen. Ebenso klicken Sie die gewünschten Einbauten und die Beschriftung einfach mit an.

Die perfekte Übersicht zu einer guten Ausstattung finden Sie in unserem Konfigurator (Excel), den wir Ihnen gerne senden. Hier finden Sie alle Dinge aus den fünf Katalogen, von der Ausbildung über Drucksachen bis zu den Werkzeugen (Kataloge 2-4). Einfach mit auf die Liste in der benötigten Anzahl und alles in einem Finanzierungsmodell. Das gilt bei Mercedes-Benz Leasing nicht nur für das Einsatzfahrzeug, sondern für die komplette Ausstattung der Abteilung, denn dort weiß man, dass Sie erfolgreich sein werden. Nicht zuletzt die erforderliche Ausbildung Ihrer Techniker können Sie einfach mit ordern und entstehende Kosten mit dem Fahrzeug finanzieren.

Eine durchdachte Leistung der

Mercedes-Benz-Leasing (Berlin / Salzburg)
zusammen mit allen wichtigen Systemlieferanten



Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing



Koffer und Sets...



Perfekte Logistik wird weitgehend von der L-Boxx bestimmt. Bereits viele Anbieter haben dieses System übernommen. In unserem System haben wir uns für die Typen 102, 136 und 238 entschieden, die im Grunde die Höhe der Box bezeichnet. Diese L-Boxxen bieten wir Ihnen leer, aber Typ 102 auch mit Insetbox (siehe oben rechts Nr. 1) an. Weitere Größen sind lieferbar.



Einlage selbst schneiden

Für die Leerboxen 102 und 136 bieten wir Ihnen ein Schneidset an, dass aus vier, bzw. sechs Schichten besteht (siehe Nr. 2). Damit erreichen Sie die ideale Passform zum Schutz Ihrer Werkzeuge. Bitte bei der Bestellung angeben, für welche Höhe Sie dieses Set benötigen.



Supersets

Sortimo bietet perfekt zusammengestellte Sets die bei Ihnen nicht fehlen sollten:

- 3) Erste Hilfe Set - L-Boxx als Verbandskasten
- 4) Gedore Allroundwerkzeugsatz
- 5) Gedore Elektrowerkzeugsatz
- 6) Gedore SHK-Werkzeugsatz

PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
L-Boxx und Sets für das Einsatzfahrzeug	Stück				
L-Boxx 102 Außenmaße 442 x 357 x 117 mm, ohne Inhalt	44260	48,00 €	44,00 €	42,00 €	40,00 €
1) L-Boxx 102 mit Insetbox Außenmaße 442 x 357 x 117 mm	44264	71,50 €	69,00 €	67,00 €	65,00 €
L-Boxx 136 Außenmaße 442 x 357 x 151 mm, ohne Inhalt	44261	50,90 €	48,70 €	46,20 €	44,80 €
L-Boxx 238 Außenmaße 442 x 357 x 253 mm, ohne Inhalt	44262	56,70 €	54,80 €	52,80 €	49,80 €
2) Schneidset für L-Boxx 102 oder 136 Kofferhöhe bitte angeben	44265	24,80 €	23,80 €	22,80 €	20,70 €
3) Erste Hilfe Set nach DIN 13157 in der L-Boxx 102	44266	83,00 €	81,70 €	79,70 €	77,70 €
4) Gedore Allround-Werkzeugsatz in der L-Boxx 136	44267	322,90 €	310,70 €	-	-
5) Gedore Elektro-Werkzeugsatz in der L-Boxx 136	44253	357,80 €	336,70 €	-	-
6) Gedore SHK-Werkzeugsatz in der L-Boxx 136	44252	439,80 €	418,70 €	-	-

Sortimo Metallkoffer

Die perfekt auf die Fahrzeugausrüstung unserer Systemfahrzeuge abgestimmten Metallkoffer schaffen Ordnung:

Metallkoffer KM 320

Maße (BxTxH): 440 x 330 x 66 mm

Metallkoffer KM 330

Maße (BxTxH): 440 x 330 x 100 mm

Metallkoffer KM 340

Maße (BxTxH): 440 x 330 x 130 mm



Vita BOX

Technik und Wirkstoffe müssen gut verpackt und schnell zur Hand sein. Am besten auch gut geordnet, so dass der Kunde sofort sieht, dass der Profi am Werk ist. Dafür haben wir die Vita-BOX definiert. Mit speziellen Einsätzen für die wichtigsten Wirkstoffe, oder für das komplette technische Zubehör. Damit man weiß, was drin ist. Natürlich mit den anschaulichen Aufklebern, dann weiß der Kunde auch gleich Bescheid.



Ineinander stapelbar

Optimal sind diese Behälter für alle Aufgaben einsetzbar. Die neue perfekte Hilfe zu den Fahrzeugausstattungen, denn als Mischbehälter, für Bauschutt oder für Werkzeuge, alles passt hinein. Die leeren Behälter sind dann raumsparend ineinander einstülpbar. Wo früher fünf leere Behälter standen, genügt jetzt ein Platz. So schaffen Sie Raum für andere Dinge.



Technische Daten

Weichkunststoff hochbelastbar 90 kg (als Steighilfe)
Außenmaße: ca. 600 x 330 x 380 mm
Flüssigvolumen: 50 Liter als Mischbehälter

PRODUKTE	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Transportsysteme für das Einsatzfahrzeug	Stück	1	4	12	20
Sortimo Metallkoffer KM 320 ohne Inhalt	44251	45,30 €	42,30 €	40,30 €	38,30 €
Sortimo Metallkoffer KM 330 ohne Inhalt	44250	52,30 €	50,30 €	48,30 €	46,30 €
Sortimo Metallkoffer KM 340 ohne Inhalt	44249	57,30 €	55,30 €	53,30 €	51,30 €
Vita-Box Kunststoffbehälter 600 x 330 x 380	10130	28,00 €	26,80 €	24,80 €	22,80 €
Vita-Box Kunststoffbehälter mit Label nach Wunsch	10132	32,00 €	28,80 €	26,80 €	24,80 €

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Funktionalität...

Der Sortimo-Einbau bei MONTY



Beispiele

Hier eine Auswahl von wichtigen Ausstattungsdetails, worauf Sie achten sollten. Wir bauen seit rund 10 Jahren Fahrzeuge für das Segment Wasserschaden für unsere Kunden aus. Der stetige Dialog mit den Technikern führt latent zu Verbesserungen. Profitieren Sie von diesem Wissen. Hier einige Details:

Sortimo-Grundmodule

Die Auswahl des Herstellers für die Komponenten der Fahrzeugeinrichtung fiel nicht ohne Grund auf das hochwertige Sortimo-System. Wir erklären Ihnen gern die Hintergründe. Die Aufteilung der Einbauschränke ist sorgfältig an den Bedarf abgestimmt. Das betrifft insbesondere die Aufteilung zwischen Schubladen, Einschübe für Systemkoffer, sowie Klemmvorrichtungen für unangepasste Koffer, wie z.B. den Werkzeugkoffer. Natürlich ist der Reparaturbereich bestens integriert. Das beginnt beim Schraubstock im Heck, den Schütten für Fittings und wichtige Ersatzteile und mündet in den Langgutrohren und Wannen oberhalb der Einrichtung.



Signalleuchte

Ihr Kunde soll aktive Hilfe erleben und erkennen, dass der Spezialbetrieb vorfährt. Die Signalleuchte auf dem Fahrzeugdach zeigt dem Kunden, dass professionelle Hilfe naht. Hier geht es nicht um den Eindruck, sondern dieses wichtige Detail ist in bestimmten Situationen von großem Nutzen.



Gasausstattung

Formiergas ist unverzichtbar in der Leckortung. Deshalb haben wir das Fahrzeug hierauf perfekt ausgelegt. Das beginnt mit der Halterung für zwei kleine Flaschen, aber auch geeignet für eine große Flasche, führt über die erforderliche Be- und Entlüftung und mündet in dem weiteren abschließbaren Schlauchdurchgang, damit Ihr Techniker nicht immer die Flasche transportieren muss. Wir achten bei der Fahrzeugbestellung zudem auf die Trittstufe, damit man gut in das Fahrzeug kommt.



Leiter, Kompressor & Co.

Im Einsatzfahrzeug kann es schnell eng werden. Dennoch müssen sperrige Dinge wie Leiter, Kompressor, Pumpsauger, Staubsauger untergebracht werden. Wir achten bereits bei der Fahrzeugbestellung auf die Order des Staufachs über der Fahrerkabine, damit alles reinpasst und fest sitzt.

Diverse Koffer und Taschen

Es lässt sich nicht vermeiden, dass Koffer mitgenommen werden müssen, für die kein spezielles Staufach vorgesehen ist. Meist beginnt das schon mit der Werkzeugtasche die üblicherweise als Ledertasche genommen wird. Hierfür gibt es die Möglichkeit, ein Schiebesystem einzurichten, dass im Sprinter in jedem Fall zur Serienausstattung zählt, denn die Praxis hat gezeigt, dass man das braucht.





Folien

Zur Trocknung, aber insbesondere zur Hygiene muss abgeschottet werden. Wichtig ist hierbei, dass diese wichtige Aufgabe Ihrem Techniker schnell von der Hand geht. Da Spannwände von nur einer Person aufgebaut werden, müssen die Tools übersichtlich im Fahrzeug verfügbar sein. Das beginnt mit der Folie, die platzsparend und sicher im Transport auf einem Abroller positioniert ist und mündet in den Schnellspannstangen, die je nach Modell unter dem Fahrzeugdach, oder in den Langgutwannen untergebracht sind. Für Tape und Kleinteile gibt es natürlich eine Schublade.



Bautrockner

Bautrockner müssen an Bord sein und das nicht zu knapp. Das gilt auch für den Kleintransporter, denn da wird schon mal ein Trockner abgeholt oder gebracht. Deshalb haben wir Trocknungstechnik bereits so konzipiert, dass die Geräte aufeinander gestapelt werden können. Im Einsatzfahrzeug ist natürlich die passende Transportsicherung montiert. Schienen in der Bodenplatte und unter dem Dach bieten Arretierung für die Spann- und Spriegelstangen.



Boxensystem

Insbesondere zur Hygiene sind vom Staubsauger bis zur Bauschutttaufnahme hohe Ansprüche an das Transportsystem. Aber auch im Trocknungsbereich sind viele großvolumige Dinge zu transportieren. Beispielsweise Schläuche und eine Vielzahl von Adaptern für die Dämmschichttrocknung. Hierfür reichen Koffer in der Regel nicht aus. Daher haben wir für die Techniker die Systemboxen und dazu den festen Platz in der Fahrzeugausstattung definiert. Die Boxen werden gestapelt und verfügen aus diesem Grund über die Kennzeichnung, damit Ihr Techniker sofort weiß, wo was steht. Praktische Sache, denn wenn Boxen leer sind, können diese platzsparend ineinander geschoben werden. Die Boxen haben aber auch noch weitere Funktionen, als Tritt, um sich draufstellen zu können, als Schuttkübel und zum Ansatz so mancher Rezeptur. Eine wichtige Konzeptabrandung.



PSA & Verbandskasten

Schutzausrüstung ist das Wichtigste für Ihre Techniker, denn die Gesundheit geht bekanntlich vor und das betrifft in erster Linie die Techniker selbst. Deshalb muss die persönliche Schutzausrüstung vollständig vorhanden sein. Hier gibt es viel zu beachten, sozusagen vom Verbandskasten, Gummistiefel bis zur Schutzmaske. Machen Sie es sich hierzu einfach, denn wir bieten komplette Sortimente bis hin zum Schutzoverall.



Die zweite Schiebetür und die Beschriftung

Das wichtige Detail bei der Fahrzeugbestellung. Die zweite Schiebetür macht den Schnellzugriff auf die wichtigsten Werkzeuge möglich. Der hier eingesetzte Werkzeugschrank ist so konzipiert, dass die wichtigsten Werkzeugkoffer und Messgeräte sofort griffbereit sind. Dieses muss natürlich in der Einrichtung, aber insbesondere in der Bestückung genau beachtet werden. Damit man wirklich alles findet, werden die Schübe zudem beschriftet. Das macht auch Sinn, denn auch der Kunde schaut ja mal in unser Einsatzfahrzeug. Da ist gleich zu sehen, dass Ordnung im System ist.

MB Sprinter

Der Große für den Notdiensteinsatz...



Im Schadenfall muss man zu Stabilisierung der Baustelle eine Menge dabei haben. Das QM-System bringt es an den Tag, denn alles was man unbedingt dabei haben müsste, um nicht unverrichteter Dinge wieder fahren zu müssen, bringt nun mal rund 900 kg auf die Waage. Sie hören ja, was der Kunde berichtet und auf diese Fakten muss man sich einstellen. Kein Problem mit dem Sprinter, denn da ist der Fall der Fälle berücksichtigt und Sie haben nahezu alles an Bord, was auch in der Haustechnik passiert sein mag. Das gelingt durch die gute Konzeption und die hohe Nutzlast, die der ausgewählte Typ bietet. Natürlich erkennt man auch sofort, dass der Profi anrückt, denn wir haben die bestausgerüstete Flotte im SchadenDienst in unserem Land. Hier macht sich die Stärke des Mittelstands bemerkbar und der Kunde profitiert.



Version

Der Sprinter wurde in der Version H2 gewählt, damit der Techniker das Fahrzeug gut begehen kann, was natürlich auch dem Stauraum zugute kommt. Hierbei wird zudem der Freiraum über dem Fahrer genutzt. In der Länge wurde die Version L2 gewählt, die sehr gut ausreicht und das Fahrzeug wendig hält.



Erstaunlich komplett

Es ist uns wichtig, dass es im Tagesgeschäft funktioniert. Daher können Sie dem Fachberater viele Details überlassen, denn er kennt die Probleme, die im Alltag bei den Kollegen auftreten. Gehen Sie daher in Ruhe den Konfigurator durch, er wird dafür sorgen, dass die ausgewählte Technik im Einsatz mit an Bord sein kann.

Obwohl alles dabei ist, wirkt das Fahrzeug recht aufgeräumt, denn alles hat seinen Platz. Natürlich hat auch das seine Grenzen, aber auch hierfür ist gesorgt, denn mit zusätzlicher Ladesicherung können Sie in der Mitte des Fahrzeugs weitere Dinge unterbringen. Hierzu hat die Fahrzeugausstattung entsprechende Befestigungspunkte im Boden und am Dach.



Möbeltransporter

Durch diese Konzeption ist es in Grenzen sogar möglich, Inventar mitzunehmen, was bei Schäden schon mal erforderlich ist. Natürlich nicht so komfortabel wie bei Ihrem Möbelspediteur, aber es geht so manches. Gut, dass die Techniker auch an diese nicht seltene Kundenanforderung gedacht haben.

Da bleibt es nicht bei Einem...

Der Sprinter bildet das Kernfahrzeug im Sanierungsfachbetrieb. Daneben hat man auch die kleinen Fahrzeuge, aber für einen Ersteinsatz reicht das nicht aus. Deshalb wird es nicht bei einem Sprinter bleiben. Setzen Sie also von Anfang an auf Qualität. Alle Details finden Sie im Konfigurator zu diesem Katalog. Im unten aufgeführten Kästchen finden Sie die wichtigsten Details zum Fahrzeug. Die Technik im Ausrüstungskatalog (MONTY).



Leasing 60
545,- €
 10 % Restwert

Schnell-Leasing
Sprinter mit allen Einbauten, foliert
 Leasingwert 38.337,- € / Nettorate p. M.

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Der Sprinter und die Einbauten	ART. NR.	NETTOPREIS
Beispiel: Systemfahrzeug Mercedes Sprinter 314 CDI; 3,5 to. Radstand 3.665 mm Basisfarbe weiss 27.757,- € (Fahrzeugpreise und Werkzuzubehör siehe Konfigurator)		
Sortimo Grundmodul für den Schadenservice mit Boden für Radstand 3.665 Sprinter Hochdach	27030	6.795,00 €
Lichtbalken Gelblicht LED (Vorinstallation im Fahrzeug vorzusehen)	27031	795,00 €
LED-Strippe Innenbeleuchtung 2 Satz montiert (Vorinstallation im Fahrzeug vorzusehen)	27032	95,00 €
Werkzeugklemmset (2 Stück)	27033	29,00 €
Folienabroller für MONTY-Folie 320 cm Laufbreite mit Folie	27034	359,00 €
Leiterinnenlift zur Aufnahme einer Leiter (ohne Leiter)	27035	298,00 €
Schlauchhalterung groß	27036	49,00 €
Schaufelhalter Hecktür	27037	249,00 €
Papierrollenhalter T3 mit Papierrolle	27038	55,00 €
Satz Zusatzgurte 6 Stück zur Gerätebefestigung	27039	69,00 €
Spraydosenshalter 6 Stück	27040	48,00 €
Ablagefach für Papiere DIN A4 (3 Stück)	27041	89,00 €
Handreinigungscreme (3 Liter) im Halter / Pumpspender	27042	59,00 €
Montage der Fahrzeugausstattung	27050	859,00 €
Fahrzeugbeschriftung (variabel nach Vorgaben / Preis Vollbeschriftung)	12107	1.080,00 €
Komplettpreis alle Extras nach dieser Liste mit Montage und Fahrzeugbeschriftung statt 10.928,-	27051	10.580,00 €
Weiteres Zubehör finden Sie im Katalog Sortimo, sowie im Konfigurator		

MB Citan

Der Kleine für die Kontrolle...

Neben den großen Einsatzfahrzeugen gehören natürlich die kleinen Flitzer dazu. Einerseits, weil Techniker Mobilität brauchen, andererseits, weil nicht immer der große Transporter bewegt werden muss, z.B. zur Zwischenkontrolle, oder wenn man mit dem Kunden etwas besprechen müsste.

Die kleinen Einsatzfahrzeuge werden aber auch zur Leckortung oder zur Vorsondierung eingesetzt. Deshalb macht es Sinn, diese Fahrzeuge sehr fungibel einzusetzen und dafür perfekt auszustatten. Auch sollte hierzu die Optik stimmen, damit der Kunde sieht, dass der Profi vorfährt. In Summe keine leichte Aufgabe, weshalb die Konzeption dieses Einsatzfahrzeugs auf rund zwei Jahren Planung und Beobachtung der Bedürfnisse beruht.



Leasing 60

299,- €
10 % Restwert

Schnell-Leasing

MB-Citan mit allen Einbauten, foliert
Leasingwert 22.612,- € / Nettorate p. M.

Leasing 60

475,- €
10 % Restwert

Schnell-Leasing

MB-Citan komplett + 10.000,- Werkzeuge
Leasingwert 32.612,- € / Nettorate p. M.



Der Mercedes im SchadenDienst

Die Modellvielfalt bei den Kleintransportern ist sehr hoch. Aus gutem Grund haben wir uns auch hier zu unserem Partner Mercedes-Benz bekannt, denn die wahren Werte liegen in der Qualität, aber auch im hohen Wiederverkaufswert. Deshalb ist beispielsweise das Leasing deutlich attraktiver als bei vielen anderen Marken. Hinzu kommt, dass wir bekanntermaßen die Besten der Branche sind, da fährt man durchaus auch entsprechend vor. Die Schornsteinfeger haben ja nach zitronigen Erfahrungen auch schon auf den Citan umgestellt.

Kompakt und preiswert

Der Citan zeichnet sich insbesondere durch seine kompakten Eigenschaften und den geringen Verbrauch aus. Gewählt haben wir für die Ausstattung den Citan-Maxi in der extralangen Version. Wichtig ist in diesem Konzept die zweite Schiebetür, was die Unterbringung der Werkzeuge ermöglicht.

Konfigurator

Nutzen Sie für die Zusammenstellung des Citan am besten den Konfigurator. Hier finden Sie die möglichen Motorisierungen, die Farben und weiteres Zubehör. Wir empfehlen den kleinen Diesel und natürlich die Klimaanlage, weil hierdurch der Wiederverkaufswert steigt, dieser Komfort einfach wichtig ist und das sogar die Leasingrate günstiger macht. Natürlich gilt auch hier, dass alles an Werkzeug und Software zusammen bei der Mercedes-Benz-Leasing geleast werden kann.

Auswahl

Ordern Sie Ihren MB-Citan in der gewünschten Werksausstattung und natürlich mit der Fahrzeugausstattung. Die hier aufgeführte individuelle Ausstattung ist aus Erfahrung heraus sehr gut an die Leistungserbringung angepasst (Abb. ähnlich).



Was drin sein sollte...

Der Einsatz dieses Fahrzeugs dient zur Baustellenkontrolle, aber durchaus auch zur ersten Sondierung, also zur Leckageortung. Folglich ist die Fahrzeugausstattung so konzipiert, dass eine vollständige Leckortungsausstattung mit Formiergas und allen Messgeräten, aber auch alles zur Notreparatur drin ist. Natürlich auch alles für die erste Hygiene und zum Aufbau erster Trocknungsmaßnahmen. Alles hat seinen Platz und Sie werden staunen, was da hinein passt. So steigern Sie die Effektivität Ihres Teams perfekt.

Der Citan und die Einbauten	ART. NR.	NETTOPREIS
Beispiel: Systemfahrzeug Mercedes Citan 109 CDI KA/ E 4x2 Basisfarbe arktikweiss 16.412,- € (Fahrzeugpreise und Werkzubehör siehe Konfigurator)		
Sortimo Grundmodul für den Schadenservice mit Boden für Citan KA	28001	3.580,00 €
Lichtbalken Gelblicht LED (Vorinstallation im Fahrzeug vorzusehen)	28002	795,00 €
LED-Strippe Innenbeleuchtung 2 Satz montiert (Vorinstallation im Fahrzeug vorzusehen)	28003	95,00 €
Werkzeugklemmset (2 Stück)	28004	29,00 €
Papierrollenhalter T3 mit Papierrolle	28005	55,00 €
Satz Zusatzgurte 6 Stück zur Gerätebefestigung	28006	69,00 €
Spraydosenshalter 6 Stück	28007	48,00 €
Ablagefach für Papiere DIN A4 (3 Stück)	28008	89,00 €
Handreinigungscreme (3 Liter) im Halter / Pumpspender	28009	59,00 €
Montage der Fahrzeugausstattung	28010	659,00 €
Fahrzeugbeschriftung (variabel nach Vorgaben / Preis Vollbeschriftung)	12112	980,00 €
Komplettpreis alle Extras nach dieser Liste mit Montage und Fahrzeugbeschriftung statt 6.458,-	28020	6.200,00 €
Weiteres Zubehör finden Sie im Katalog Sortimo, sowie im Konfigurator		

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Fahrzeugbeschriftung

Es stehen generell zwei Designs zur Wahl. Bei den Transportern ist in der Regel das Systemfoto gut platzierbar, was bei den Kleintransportern nicht wirken würde. Daher wird bei den Kleintransportern das Systemlogo (Haus) eingesetzt. Diese Optik kann zur Vereinheitlichung natürlich auch auf den großen Transportern zum Einsatz kommen. Sie entscheiden dieses bei der Freigabe des Entwurfs, den Sie vor der Folierung erhalten.



Leistung

Die Fahrzeugbeschriftung dominiert mit den Systemfotos, oder dem Logo auf den Seiten sowie etwas kleiner auf dem Heck und enthält die Lokallogos auf Seiten und Heck. Auf der Motorhaube steht das Logo ohne Ortsangabe. Weiterhin Rufnummern, Homepage und die vollständige Adressangabe auf beiden Türen. Auf einer roten Banderole wird der Schriftzug „Die Soforthelfer bei Wasserschaden“, oder alternativ der Zusatz „...Brand- und Wasserschaden“ aufgebracht. Zusätzlich wird der QR-Code und das TÜV-Signet angebracht.

Die Beschriftung eignet sich nur für helle, am besten silberne und weiße Fahrzeuge.

Bei Foliensätzen wird eine beispielhafte Beschriftungsanleitung beigelegt. Generell erhalten Sie vor der Folierung, oder vor Herstellung des Foliensatzes einen individuellen Vorentwurf zur Freigabe.

FÜR IHREN GUTEN AUFTRITT BEIM KUNDEN	ART. NR.	NETTOPREIS
Kleintransporter (Citan etc.)		
Fahrzeugbeschriftung komplett mit Anbringung	12112	980,00 €
Folien, Grafiken als Lieferung, ohne Anbringung pro Satz	12108	780,00 €
Transporter (L1 - L2 / H1 - H3)		
Fahrzeugbeschriftung komplett mit Anbringung	12107	1.080,00 €
Folien, Grafiken als Lieferung, ohne Anbringung pro Satz	12102	880,00 €
Zusatzleistungen		
Aufpreis für Lochfolie (laminiert) bei Überklebung von Scheiben	12103	85,00 €
Zusatzstunden bei Sonderarbeiten z.B. Aufkleberbeseitigung, pro Stunde	12104	48,00 €
Vorentwurf für Ihr individuelles Fahrzeug	12111	59,00 €

TÜV-Signet Aufkleber

Zeigen Sie Qualifizierung mit den Signets vom TÜV Rheinland. Die Signets sind beim TÜV Rheinland nach abgeschlossener Prüfung kostenpflichtig gesondert zu ordern, siehe Antrag im vorherigen Teil. Ist alles erledigt, fertigen wir Ihnen gerne die Aufkleber für viele Zwecke.



Magnetaufkleber

Wir erstellen für Ihre Homepage und für alle anderen wichtigen Werbemaßnahmen den QR-Code und liefern Ihnen auch gerne die fertigen Aufkleber. Einzelne Aufkleber sind vergleichsweise durch Einrichtungskosten teurer. Deshalb bestellen Sie besser gleich Mengen ab 5 Stück. Die Beschriftung für temporär eingesetzte Fahrzeuge, oder wenn das Fahrzeug neutral (ohne Werbung) gefahren werden soll, muss natürlich stimmig sein. Um Abweichungen in Design und Farbgebung, gemäß der Marken- und Zeichensatzung, zu vermeiden, werden diese Magnetschilder zentral angefertigt.

FÜR IHREN GUTEN AUFTRITT BEIM KUNDEN	ART. NR.	NETTOPREIS
Preise bei Einzelbestellung		
TÜV-Signet Aufkleber 20 cm, pro individuellem Aufkleber	12202	12,00 €
TÜV-Signet Aufkleber 25 cm, pro individuellem Aufkleber	12203	14,00 €
TÜV-Signet Aufkleber 30 cm, pro individuellem Aufkleber	12204	18,00 €
QR-Code Aufkleber 15 x 15 cm, pro individuellem Aufkleber	12205	8,00 €
QR-Code Aufkleber 20 x 20 cm, pro individuellem Aufkleber	12206	12,00 €
QR-Code Aufkleber 30 x 30 cm, pro individuellem Aufkleber	12207	18,00 €
Die beliebtesten Aufkleber preiswert bei 5 Stück		
TÜV-Signet Aufkleber 20 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12211	39,00 €
TÜV-Signet Aufkleber 25 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12209	49,00 €
TÜV-Signet Aufkleber 30 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12210	59,00 €
QR-Code Aufkleber 15 x 15 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12214	28,00 €
QR-Code Aufkleber 20 x 20 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12215	38,00 €
QR-Code Aufkleber 30 x 30 cm, Satz von 5 individuellen Aufklebern	12216	48,00 €

FÜR IHREN GUTEN AUFTRITT BEIM KUNDEN	ART. NR.	NETTOPREIS
Magnetschilder ca. 0,7 mm Stärke mit Folie in weiss oder silber, beschriftet mit dem Regionallogo und je nach Größe mit weiteren Angaben in Basisfarben rot und schwarz.		
Magnetschild mit individueller Folie im Format 25 x 12 cm, pro Stück	31303	42,00 €
Magnetschild mit individueller Folie im Format 50 x 15 cm, pro Stück	31304	62,00 €
Magnetschild mit individueller Folie im Format 50 x 20 cm, pro Stück	31305	68,00 €
Magnetschild mit individueller Folie im Format 60 x 25 cm, pro Stück	31306	78,00 €
Bitte beachten:		
Andere Motive, Größen und Sonderausführungen fertigen wir gerne für Sie. Bitte Anfrage. Bei Mengen ab 10 Stück pro Motiv sind Mengenrabatte möglich.		

Die Basis zum Vertrag

Unbedingt Aushändigung 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 klar 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 sollte. 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 im QM 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 auch als Ringösenblöcke gefertigt. Beachten Sie hierzu, dass Sie nach der neuen Version 2019 mit geeichten Erfassungsgeräten arbeiten müssen, denn diese Bestätigung gilt als ordentliche Bestätigung Ihrer Messung. Damit entsprechen wir den Erfordernissen an das Eichgesetz.

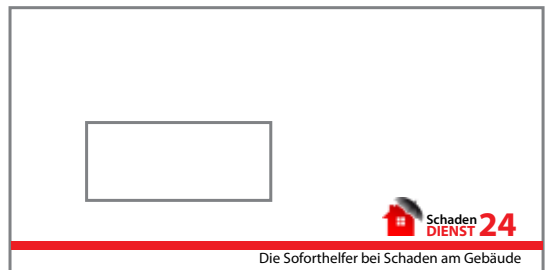
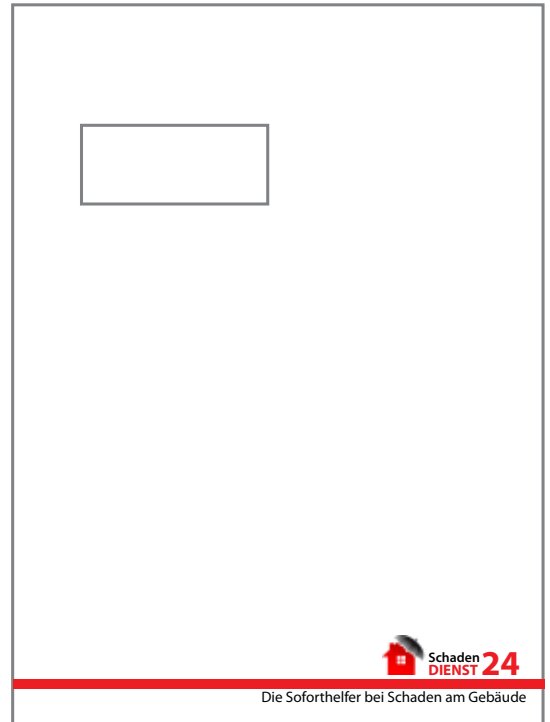
Abnahmeprotokoll

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 €

SD24-Briefkuverts Marketing auch im Detail...

Den Feinschliff in der Optik bringen die Briefkuverts mit dem Systemlogo. 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

ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Briefkuverts mit SchadenDienst24-Logo (Karton mit 500 Stück)	Karton	1	4	12	20
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 €

SD24-Notiz-Blocks

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. Günstige Preise werden durch Gemeinschaftsdruck nur in der neutralen SD24-Variante ermöglicht. Für einen Individualdruck kommen kostengünstige Auflagen erst ab 1.000 Stück in Betracht, weshalb ein Individualdruck mit Ihrem Logo erst ab dieser Menge möglich ist. Für den Individualdruck können Sie gern das vorhandene Druckangebot nutzen, wozu allerdings noch Satzkosten anfallen. Sprechen Sie uns im Bedarfsfall an.



SD24-Kugelschreiber

Der Kugelschreiber gehört 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.

Sehr wichtig:

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
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 €

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Bonitätsprüfung bei Neukunden

Die Bonitätsauskunft ist im Grunde nur bei Neukunden extrem wichtig, denn diese Kunden und deren finanzielle Lage sind uns im Notdienst leider oft nicht bekannt. Man sollte sich auch von Rahmenbedingungen nicht blenden lassen, denn Mietnomaden gibt es überall. Die schnelle Auskunft kann sich sehr schnell bezahlt machen.



Bevor Sie ausrücken...

Die Tücke liegt häufig im Notdienst und dann auch noch am Wochenende, wo normale Rückfragen kaum möglich sind.

Der Mieter ruft an und das Wasser strömt. Akute Hilfe ist gefragt, aber der Vermieter ist nicht zu erreichen. Also schließen wir den Vertrag mit dem Mieter, was nach BGB § 543 richtig ist und auch im Grunde kein Problem darstellt, denn wenn der Eigentümer dem Vertrag nicht beitrifft, sobald er wieder da ist, kann der Mieter die entstandenen Kosten ja von der Mietzahlung in Abzug bringen. Bleibt also nur noch die Frage, ob der Mieter überhaupt Miete zahlt. Das ist mit dieser Auskunft an der Privatauskunft leicht erkennbar, denn Mietschuldner haben in der Regel auch anderweitig keine gute Auskunft.



Mobile Auskunft

Richten Sie den Einsatzleitern daher diesen Service auf das Smartphone ein. Das ermöglicht bei unklaren Verhältnissen die schnelle Auskunft, die sofort am Smartphone zu sehen ist. So gilt es, zügig Klartext mit den Kunden zu sprechen, bevor man hier Fehler macht.

Die Privatauskunft gibt es schon sehr preiswert. Die Anzeige erfolgt hierbei nach dem Ampelsystem. Bei roter Ampel sollten Sie auf Bargeld nicht verzichten. Die gelbe Anzeige gilt in jedem Fall als Warnsignal. Sehen Sie die grüne Ampel, liegen zu der angefragten Person keine Negativmerkmale vor und es dürfte sich um einen guten Kunden handeln.

Probieren Sie daher das System, sobald Sie es verfügbar haben, am besten mit einer Anfrage zu Ihrer eigenen Person. Dann ist klar, wie es funktioniert und Sie sind für den Einsatz bestens gerüstet, insbesondere, wenn Ihnen die Verhältnisse nicht wirklich geheuer sind.

Natürlich ist eine Auskunft keine Garantie!



Der Exklusivvertrag

Wirtschaftsauskünfte sind für uns wichtig, weshalb wir diese Leistung genau geprüft haben. Beim IHD haben wir hierzu das beste Verhältnis zwischen Leistung und Kosten finden können.

Dieser bewährte Service besteht bereits seit 2014 und dementsprechend wird dieser Service von sehr vielen Partnern genutzt, denn wir konnten besondere Preise für alle Partner verhandeln. Im QM-System zu den Modul 6 + 24 finden Sie den Vergleich zur bundesweit normalen Preisliste für IHD-Mitglieder und den Sonderpreisen für Partner im SchadenDienst24. Sie werden staunen.

So funktioniert's

1. Beitrittserklärung ausfüllen und an uns senden
2. Sie bekommen umgehend Bestätigung mit Login
3. Login einrichten und schon geht es los...
4. Name und Adresse eingeben
5. Berechtigtes Interesse angeben
6. Auskunftsort wählen
7. Auskunft liegt vor.



Interne Info

Erfahrungsbericht zur Kostenentwicklung:

Diese Zusammenarbeit besteht seit 2015 und hat sich als sehr gut in der Qualität der Auskunft erwiesen, insbesondere zur Privatauskunft, was für uns das Wichtigste ist. Die Konditionen, auch im Inkassobereich, sind seit 2015 stabil. Die in den Listen und im unteren Feld angegebenen Preise können sich natürlich im üblichen Rahmen ändern, gelten also ohne Gewähr, was bei der geringen Jahresgebühr kein Risiko darstellt.

erein e.V.

135,00
150,00
0,00 €
0,00 €
19,00 €
23,00 €
0,00 €
25,00 €

6. Beitrittserklärung (nur Handelsauskunft) - wird innerhalb von 3 Arbeitstagen geliefert	30,00 €
3. IHD Kurzauskunft online	12,00 €
4. IHD CreditCheck online	8,50 €
5. IHD FinanzCheck online	7,00 €
6. IHD PrivatPlus online (Kleingewerbetreibende)	8,50 €
7. IHD BasiCheck online - Auskunft bonitätsmäßiger Negativdaten (Gewerbetreibende)	5,50 €
8. IHD oder InfoScore Privatauskunft online - Auskunft bonitätsmäßiger Negativdaten	2,75 €
9. IHD PrivatBasic (Spezialauskunft für Online Shops über Schnittstelle)	0,75 €
Bitnode (D&B Inland)	
10. D&B Business Information Report (Standard) online	24,00 €
11. D&B Company Report (Kurzform) online	17,00 €
12. D&B Monitoring (nur 12 Monate inklusive aller Meldungen)	9,90 €
Automatische Debitorenüberwachung (AU) - Die tägliche Bonitätsprüfung	
Das Mitglied beauftragt die IHD Service GmbH die Übermittelten Debitoren einer täglichen Bonitätsprüfung zu unterziehen	
Für die Erfassung und Abgleich von Anschriften, die elektronisch geliefert werden. (Für Änderungen und Löschungen entstehen keine weiteren Kosten.)	2,00 €
Für die Überwachung, inklusive aller AU-Meldungen, berechnet der IHD Kalenderjährlich zum 01. Januar pro Anschrift. (Für das erste Jahr, das mit erfolgreicher Erfassung und Abgleich der gelieferten Anschriften beginnt, wird die Überwachung bis zum 31.12 anteilig berechnet. Für den Monat der Erfassung der Anschrift wird keine Überwachungsgeschulde berechnet.)	1,00 €
Ermöglicht Erfassung (bessere Leistungsbeschreibung wie Deutschland), sowie pauschale Überwachungsgeschulde Folgejahre für Österreich pro Anschrift	4,50 €
Kalenderjährlich mindestens	30,00 €
Zufuhrinformation von bonitätsmäßigen Negativdaten bis zum Tage der Entsperrung pro Anschrift	0,00 €
Die Überwachung des Bestandes endet zum 31.12. wenn dies bis 31.10. des laufenden Jahres schriftlich erklärt wird.	
Auf alle Preise wird die jeweils gültige gesetzliche Mehrwertsteuer erhoben.	

- Partnerschaft
- Personal
- Fahrzeuge
- Dokumente
- Marketing

DIE KOSTEN IN DIESEM SYSTEMVERTRAG	NETTOVERTRAGSPREISE
Hier die aktuell ausgehandelten Konditionen zum Stand 01/2018:	
Einmalige Einrichtungskosten	0,00 €
Jahresgebühr mit Login für online-Schnellauskünfte	135,00 €
Gebühr pro Schnellauskunft (preiswerteste Version)	2,75 €
Weitere Leistungen / Komplette Leistungs- und Preisübersicht im QM F40/6.5	

BEITRITTSERKLÄRUNG

Ich/Wir erkläre(n) hiermit unter Anerkennung der Satzung den Beitritt zum IHD Kreditschutzverein für Industrie, Handel und Dienstleistung e. V. Unsere Firma ist im Handels-, Genossenschafts-Register wie folgt eingetragen:

Unsere Firma wird rechtsverbindlich vertreten durch: _____
Ein Registerauszug ist beigefügt.

Die Mitgliedschaft beginnt am: _____.

Die Mitgliedschaft endet, wenn das Mitglied mit einer Frist von sechs Monaten zum Schluss eines Kalenderjahres durch schriftliche Erklärung austritt. Der Jahresbeitrag beträgt 135,- EUR und wird am Tag des Eintritts fällig. Die einmalige Aufnahmegebühr entfällt.

Unser Unternehmen ist vorsteuerabzugsberechtigt. Ja: _____ Nein: _____ (bitte ankreuzen)

Digitaler Rechnungsversand. Ja: _____ Nein: _____ (bitte ankreuzen)

Wenn ja, E-Mail: _____

Die Beiträge werden über die IHD Gesellschaft für Kredit- und Forderungsmanagement mbH eingezogen. Die Konditionen für die Dienstleistungen der Geschäftsbereiche Inkasso und Wirtschaftsinformationen sind in den jeweiligen Preislisten festgehalten. Im Übrigen gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHD Gesellschaft für Kredit- und Forderungsmanagement mbH..

Im Rahmen der Zusammenarbeit wird als Ansprechpartner unsererseits benannt:

A) Herr / Frau _____ () Internetzugang

B) Herr / Frau _____ () Internetzugang

Telefon: _____ E-Mail: _____

Telefax: _____ Internet: _____

Auf alle Preise wird die gesetzliche Mehrwertsteuer erhoben.

Mit der Unterzeichnung bestätigen wir den Erhalt der Mitgliederinformation Datenschutz.

Ort, Datum

(Rechtsverbindliche Unterschrift und Firmenstempel)

Name bitte zusätzlich in Druckbuchstaben _____

SEPA-Lastschrift-Mandat:

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE35ZZZ00000101286

Mandatsreferenzen: Werden gesondert mitgeteilt

Wir ermächtigen die IHD Gesellschaft für Kredit- und Forderungsmanagement mbH, Zahlungen von unserem Konto innerhalb von vier Arbeitstagen mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weisen wir unser Kreditinstitut an, die von der IHD Gesellschaft für Kredit- und Forderungsmanagement mbH auf unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit unserem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Kreditinstitut (Name und BIC): _____

BIC: -----|---

IBAN: ____|____|____|____|____|---

Ort, Datum

(Rechtsverbindliche Unterschrift und Firmenstempel)

Am besten gleich beitreten...

Jetzt Sicherheit aufbauen

Die Vorteile einer schnellen Wirtschaftsauskunft liegen auf der Hand. Nicht immer ist der Kunde gegen die Risiken versichert und wir helfen natürlich gerne, auch ohne Versicherungsschutz. Insbesondere zur Nothilfe an Wochenenden, wo ihre Techniker es zwangsläufig schon mal mit Gebäudenutzern zu tun bekommen, die nicht Eigentümer, sondern Mieter sind, ist die Sofortauskunft unverzichtbar. Mit der Sofortauskunft wissen Sie im Zweifelsfall, wann kassiert werden muss. Rüsten Sie daher Ihren Notdienst mit dieser wichtigen Möglichkeit aus. Alle genauen Konditionen, die vollständigen Unterlagen und Bedingungen zum IHD finden Sie als SchadenDienst24-Partner im QM-Modul F40/6 im Bereich Geschäftsprozesse.

Preisliste IHD Wirtschaftsinfos - Inland	
<small>(entsprechend des Rahmenvertrages mit SchadenDienst24 GmbH vom 08.12.2014)</small>	
Mitgliedsbeitrag und Aufnahmegebühr für IHD Kreditschutzverein e.V.	
1. Jährlicher Mitgliedsbeitrag	185,00 €
2. Jährlich: Archivierungssystem „Suche Plus“ (optional)	150,00 €
3. Einmalige Gebühren:	
Aufnahmegebühr beim Erwerb der Mitgliedschaft	0,00 €
Onlinezugang	0,00 €
Wirtschaftsauskünfte Inland	
1. IHD Handelsauskunft online - Wirtschaftsauskunft über Firmen oder Privatpersonen	19,00 €
2. IHD Asekuranzauskunft online - akzeptiert von Euler Hermes KV AG für den Pauschalteil/Selbstprüfung	23,00 €
<small>Ist die Auskunft 1, 2 und 10 online nicht verfügbar, kann sie online, per Fax, Telefon oder schriftlich mit einem Aufpreis bestellt werden:</small>	
a. Normalauskunft - wird innerhalb von zwei Arbeitstagen geliefert	0,00 €
b. Eilauskunft (nur Handelsauskunft) - wird innerhalb von 8 Arbeitsstunden geliefert	25,00 €
c. Blitzbestellung (nur Handelsauskunft) - wird innerhalb von 3 Arbeitsstunden geliefert	50,00 €
3. IHD Kurzauskunft online	12,00 €
4. IHD CreditCheck online	8,50 €
5. IHD FinanzCheck online	7,00 €
6. IHD PrivatPlus online (Kleinrentnerbetriebe)	8,50 €
7. IHD BoniCheck online - Auskunft bonitätsmäßiger Negativdaten (Gewerbetreibende)	5,50 €
8. IHD oder InFoScore Privatauskunft online - Auskunft bonitätsmäßiger Negativdaten	2,75 €
9. IHD PrivatBasic (Spezialauskunft für Online Shops über Schnittstelle)	0,75 €
Bilanode (D&B Inland)	
10. D&B Business Information Report (Standard) online	24,00 €
11. D&B Compact Report (Kurzauskunft) online	17,00 €
12. D&B Monitoring (nur 12 Monate inklusive aller Meldungen)	9,90 €
Automatische Debitorenüberwachung (AU) - Die tägliche Bonitätsprüfung	
Das Mitglied beauftragt die IHD Service GmbH die übermittelten Debitoren einer täglichen Bonitätsprüfung zu unterziehen.	
Für die Erfassung und Abgleich von Anschriften, die elektronisch geliefert werden. (Für Änderungen und Löschungen entstehen keine weiteren Kosten.)	2,00 €
Für die Überwachung, inklusive aller AU-Meldungen, berechnet der IHD kalenderjährlich zum 01. Januar pro Anschrift. (Für das erste Jahr, das mit erfolgreicher Erfassung und Abgleich der gelieferten Anschriften beginnt, wird die Überwachung bis zum 31.12. anteilig berechnet. Für den Monat der Erfassung der Anschrift wird keine Überwachungspauschale berechnet.)	1,00 €
Erstmalige Erfassung (weitere Leistungsbeschreibung wie Deutschland), sowie pauschale Überwachungsgebühr Folgejahre für Österreich pro Anschrift	4,50 €
Kalenderjährlich mindestens	50,00 €
Zeitrauminformation von bonitätsmäßigen Negativdaten bis zum Tage der Einspeicherung pro Anschrift	0,00 €
<small>Die Überwachung des Bestandes endet zum 31.12. wenn dies bis 01.10. des laufenden Jahres schriftlich erklärt wird.</small>	

Sonderpreise / Sonderleistung

Informieren Sie sich bei Bedarf über die Vielfalt der Auskünfte, die Sie mit diesem Tool bekommen können. Die Auskünfte können zudem stetig erweitert werden, wozu die Grundkosten der vorherigen Auskunft angerechnet werden.



Die gängigste Auskunft

Die Privatauskunft **InFoScore** dürfte die häufigste Auskunft sein, die Sie nutzen. Die Preisliste enthält natürlich eine große Vielfalt von Qualitäten zur Auskunft, zudem weitere Leistungen bis hin zum kompletten Inkassoservice. Studieren Sie in Ruhe die Leistungen des IHD, alles komplett im QM im Kapitel 40/6.

Antrag ausfüllen + HR-Auszug senden...

Zur Mitgliedschaft im IHD füllen Sie bitte den nebenstehenden Antrag aus und fügen Sie einen Handelsregisterauszug bei, sofern Ihr Unternehmen eingetragen ist. Das entfällt bei Einzelunternehmen. Aus dem Vertrag zur Mitgliedschaft haben wir alle Daten, so dass wir für Sie den Antrag dann komplett an den IHD weiterleiten können. Wir kümmern uns um die rasche Übermittlung der Beitrittserklärung, damit Sie sofort über diesen wichtigen Service verfügen.

Information zum Vertragspartner / Kontaktdaten

IHD Kreditschutzverein e.V.	Telefon 02234/96317-0	Deutsche Bank PKG AG Köln	Registergericht Köln VR Nr. 100580
Postfach 1480	Telefax 02234/96317-11	(BLZ 370 700 24) 1116383	Steuer-Nr.224/ 5722/0247
50204 Frechen	Internet: www.ihd.de	IBAN: DE 85 3707 0024 0111 6383 00	USt.-IdNr.DE 122791784
Augustinusstr. 11 B	E-Mail: verein@ihd.de	BIC: DEUDED33033	Vertretungsberechtigter: Bernhard Eberlein
50226 Frechen		Gläubiger-ID: DE62ZZZ00000101285	Geschäftsführer: Klaus-Dieter Link

Mitglied im Verband der Handelsauskunfteien e.V. – Mitglied im Bundesverband deutscher Inkassounternehmen e.V.

Neukunden beleben das Geschäft

Der SchadenDienst24 gilt mittlerweile als der beste und nachhaltigste Dienst am Kunden in unserem Land, wenn es um Wasserschaden und „gesundes Wohnen“ geht. Das hat auch seinen Preis, denn der Kunde erhält alle erforderlichen Gewerke, ohne „Wenn und Aber“. Hieraus ergibt sich eine besondere Kundenschicht, die es regional und überregional weiter zu begeistern und zu gewinnen gilt. Dieses Kapitel widmet sich daher dem Marketing rund um die Ausweitung dieser solventen Kundenschicht.

Ein wesentlicher Vorteil im Marketing ist die Leistungsbereitschaft im ganzen Land, was wichtig ist für Versicherungsmakler, aber auch überregionale Immobilienverwalter, da deren Immobilienstreuung dieses schlicht und einfach bedingt. So profitieren Sie von der Leistungsbereitschaft der Kollegen. Zur Gewinnung dieser Kunden ist allerdings ein gemeinsames Marketing durch die Zentrale erforderlich.

Regional sind Sie zuständig. Aber nicht wirklich allein, denn Sie sollten regionale Marketingmaßnahmen idealerweise zusammen mit Ihren regionalen Partnern durchführen. Damit zeigen Sie Stärke und die Kosten können zudem geteilt werden. Deshalb sollten Sie diesem Kapitel hohe Aufmerksamkeit schenken, damit Sie regional ein konsequentes Marketing aufbauen, das dauerhaft funktioniert und nicht als „Einmalaktion“ sein Ende findet. Kunden wollen dauerhaft gepflegt und umworben werden. Wir vermitteln Ihnen in diesem Kapitel die positiven Erfahrungen der Kollegen.



Zentrales Marketing

Darum brauchen Sie sich nicht kümmern...

Die Aufgabe der Zentrale ist es, überregionale Kunden zu gewinnen. Hierbei geht es im Kern um die Schicht der Versicherungsmakler aber auch um Vereinigungen, die eine hohe Immobilienstreuung aufweisen und zugleich hohe Ansprüche an die Ausführungsqualität haben. Zu diesen Zielgruppen sind wir mit dem Vertriebsteam stetig an der Arbeit. Natürlich unterstützen wir sie zudem bei besonderen Maßnahmen in Ihrem regionalen Marketing.

Der Kern der überregionalen Marketingmaßnahmen bildet die Teilnahme an den beiden großen Messen für diesen Fachbereich, zu der Fachbesucher aus Deutschland und Österreich teilnehmen. Dieses ist der Messekongress in Leipzig, der jedes Jahr im Frühjahr als Treffpunkt der Schadensanierung gilt, an dem über 1.200 Fachbesucher aus der Versicherungswirtschaft, Regulierung und Sanierung teilnehmen. Eine gänzlich andere Klientel treffen wir jährlich im Oktober auf der Leitmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft DKM in Dortmund. Diese Messe gilt als Treffpunkt der freien Versicherungsmakler, was für unser Netzwerk eine ideale Plattform ist, um über bessere Leistung zu sprechen. Der Versicherungsmakler ist nicht mit dem Agenturvertreter zu vergleichen, denn er ist Sachwalter des Kunden. Hieraus ergeben sich derart viele Kontakte, die das Vertriebsteam nachhaltig beschäftigen und die stetige Gewinnung neuer Vertragspartner im Grunde Tagesgeschäft ist. Allerdings ist es mit der Gewinnung dieser Partner nicht getan, denn die Zufriedenheit dieser Partner muss immer wieder überprüft werden. So fragen wir nach, wie die Schadenbearbeitung im vermittelten Fall verlaufen ist, um „stille Reklamationen“ zu vermeiden. Eine Daueraufgabe.



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.

Die Stufen, nicht nur für neue Partner

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 Kostenvoranschläge
- 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

Die Etablierer

Eine solche Leistung an den Start zu bringen, erfordert Erfahrung. Deshalb fiel bei der Suche nach den besten Erfahrungen die Wahl auf Uwe Dechert, der seit über 15 Jahren Partner in diesem Geschäftsfeld und zu diesem Bereich betreut. Als Handwerksmeister und bestellter Prüfer des TÜV Rheinland, 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.



Uwe Dechert



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 Certification.**

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.

Neues sichtbar machen...

Zeigen Sie, was Sie leisten.

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 Bewerbung 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.



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 €

Fahnen

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.



Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Fahne SchadenDienst24 / mit Gemeinschaftslogo (ohne Ortszusatz)	Stück				
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 €

Post für Key-Accounts Das zyklische Journal

Es ist wichtig, von Zeit zu Zeit von sich hören zu lassen. Zentral versorgen wir hierbei rund 500 Kontaktadressen in der Versicherungswirtschaft mit diesem Journal. Es ist natürlich Ihre Aufgabe, den Verteiler für Ihre wichtigen Auftragsvermittler vor Ort zu bilden. Die Adressen dazu werden Sie sicher kennen, jedoch finden Sie diese auch in der Datenbank unter „Kontakte“. Wichtig sind hierzu insbesondere die Versicherungsmakler, Immobilienverwaltungen, kommunale Liegenschaftsverwaltungen und Architekten. Diese Adressen sollten Sie zweimal im Jahr konkret mit Post versorgen. Das halbjährlich erscheinende Journal kann hierzu gute Dienste leisten. Aus der Zentrale werden rund 1.000 Exemplare mindestens einmal pro Jahr an die Zielgruppen per Post versandt.

Das Journal für Ihre Kunden

Ordern Sie daher das Journal für Ihre Kunden, die Sie selbst anschreiben. Halten Sie sich so in ständiger Erinnerung bei den wichtigen Kunden vor Ort. Beachten Sie auch unseren Mailservice, wozu wir für Sie die Post unter Ihrem Namen versenden.

Die Inhaltsstruktur

Das SchadenDienst-Journal 1-2 mal jährlich. Die Inhalte sind in der Regel für Personen aus der Assekuranz, sowie für die Verwalter von Immobilien aufgebaut und immer hochaktuell. Die Grundstruktur wird hierbei auf Basis eines Leitthemas aufgebaut, um die sich weitere wichtige Informationen gliedern:

Die Kernthemen im Journal:

- **Leistungsfähigkeit im Schadenfall**
- **Standorte des Netzwerks**
- **Neue Services**
- **Hygiene als Dauervorteil**
- **Rechtliche Neuerungen**
- **Messen und Foren**



Technische Daten

Format: DIN A4
 Seitenzahl: 20 bis 24
 Papierqualität: 135 g / hochglänzend
 Auflage: 12.000 / 09/18

Versandservice

Zeit ist Geld, daher haben Sie eventuell anderes zu tun, als sich um den Versand der Journale an Ihre Schadenvermittler und Zielkunden zu kümmern. Stimmen Sie einfach die Adressen mit Ihrem Fachberater ab und wir erledigen den Versand für Sie.

ARTIKEL / LEISTUNG	ART. NR.	STAFFELPREIS			
VE / PAKETE ZU JE 25 STÜCK, (Preis pro Paket)	Pakete	1	4	12	20
SchadenDienst JOURNAL 20 Seiten in der aktuellen Fassung	30437	35,00 €	30,00 €	25,00 €	20,00 €
Versandservice des Journals an Ihre Kunden pro 25 Stück		25	100	300	500
Komplettservice mit Begleitbrief pro Kunden einschließlich Porto	30438	4,20 €	3,80 €	3,50 €	3,30 €

VIP - WohnCard

Das besondere Angebot für Ihre Stammkunden

Mit dieser Leistung senden Sie Ihrem Kunden, oder denen die es werden sollten eine VIP-Card mit diversen Vorteilen im Schadenservice. Wir drucken dazu die Cards und erledigen auf Wunsch auch das komplette Mailing. Sofern Sie Ihre Kunden mit der VIP-WohnCard und der entsprechenden Information versorgen möchten. Entscheiden Sie bitte zwischen Vollservice, wozu wir die Ausdrücke der Anschreiben, das Konfektionieren sowie den Postversand einschließlich Porto für Sie übernehmen, oder wählen Sie einfach die Bestellung der benötigten Dinge. Tragen Sie dazu die Mengen ein. Zum Versand der Briefe im Komplettservice benötigen wir die Adressen mit Ansprechpartner als verarbeitungsfähige Daten per Excelliste oder ähnlich. Kosten für die Aufbereitung von Daten zur Erstellung des Serienbriefs fallen gesondert an, sofern die Daten nicht in einem direkt verarbeitbarem Zustand sind. In diesem Fall stimmen wir die Kosten individuell mit Ihnen ab.

Stammkundenservice leicht gemacht



VIP - WohnCard Nr. 1020

Ihre Vorzugsleistungen
 Als VIP-Kunde erhalten Sie folgende Sonderleistungen im Fachbereich Gebäude & Wohnen:

- 24/7 Service im Schadenfall als (VIP)-Vorrangleistung im Sofortdienst
- Direktservice mit Ihrem Sachversicherer / Abwicklung bei versicherten Schäden
- Hygieneservice, alle wichtigen Analysen bei Schmutz und Kontamination
- Instandsetzungsservice über alle Gewerke / (VIP)-Gutachterservice

Hotline: (+43) 06582 / 20101
 VIP-Nummer bitte angeben. Sofortservice, damit Sie und Ihre Kunden gesund Wohnen

Partnerschaft
 Personal
 Fahrzeuge
 Dokumente
 Marketing

Aktion: VIP-WohnCard	ART. NR.	STAFFELPREISE			
Hier der Komplettservice, möglich ab 100 Briefe, Preis pro Einzelbrief mit Porto	ab	100	300	500	1.000
Komplettservice einschließlich Versand (Brief, Card, SD-Journal, Tütchen)	00351	4,90 €	4,20 €	3,70 €	3,40 €
Hier die einzelnen Dinge zum selbst konfektionieren / Preis immer pro Stück:					
VIP-WohnCard Menge ab 100 Stück fortlaufend nummeriert, Beginn Nr. 1.000	00350	1,20 €	1,00 €	0,70 €	0,50 €
SD-Journal 01/2019 passend abgezählt für die Aktion / Preis pro Stück	30437	1,20 €	1,00 €	0,80 €	0,70 €
SD24 Gummibärgchen / Tüte 8 g passend abgezählt für die Aktion pro Stück	31174	0,25 €	0,20 €	0,20 €	0,20 €

Leistungsprospekt

Zur regionalen Darstellung der Leistung sind ordentliche Prospekte wichtig. Auf nun 12 Seiten stellen sie dar, was die Spezialleistung ausmacht. Unverzichtbar zur Durchführung von Kundenbesuchen, Foren & Messen, denn den Kunden müssen Informationen mitgegeben werden. Wir haben daher einen Prospekt in DIN A4 Format für Sie vorbereitet, der diese Anforderungen bestens umsetzt.

Fotos und TÜV-Signet erforderlich

Wir benötigen Ihre Fahrzeugfotos, verwenden aber ansonsten zur Erreichung einer idealen Darstellung Fotos von Bildverlagen. Daher werden diese Prospekte als Gemeinschaftsprospekte hergestellt und Bildrechte müssen so nicht von jedem Partner gesondert erworben werden. Die Prospekte können daher nicht dezentral hergestellt werden.



INDIVIDUELLE DRUCKSTÜCKE	MENGE	ART. NR.	NETTOPREIS
Leistungsprospekt 12-seitig mit individuellen Daten, Bildern mit Lokallogo (höhere Mengen auf Anfrage)			
Offsetdruck	500 Stück	30456	320,00 €
Offsetdruck	1.000 Stück	30457	380,00 €
Offsetdruck	2.000 Stück	30458	480,00 €
Nur Satzaufbau und Einstellung als PDF in die individuelle Homepage		30459	79,00 €

Flyer

Zur regionalen Darstellung gegenüber Endkunden und insbesondere als Anlage zur Einladung für Foren sind Flyer bestens geeignet. Auf wenigen Seiten stellen sie dar, was die Spezialleistung ausmacht.

Unverzichtbar auch für die Techniker, wenn der Kunde mal fragt. Wir haben daher einen Flyer im DIN lang Format für Sie vorbereitet, der diese Anforderungen bestens umsetzt. Auch hier gilt, dass zur Erreichung einer idealen Darstellung Fotos und Grafiken von Bildverlagen genutzt werden. Daher werden diese Prospekte als Gemeinschaftsprospekte hergestellt und Bildrechte müssen so nicht von jedem Partner gesondert erworben werden. Diese Flyer können daher nicht dezentral hergestellt werden.

Natürlich, gesund Wohnen

Wohnraumhygiene
Menschen und Schimmelpilz sind unzertrennbar verbunden...
Innovative Verfahren
Nach der Sanierung sind in der Regel von zusätzlicher Gefahr zu befürchten...
Handwerk: Perfektion im Schadenfall
Nach Umfang der Beschädigung durch einen Schaden...
Soforthelfer
Wir helfen bei Wasserschäden und Rohrbruch

Schaden DIENST 24 Chemnitz
Schaden Dienst 24 Chemnitz
Hans-Christoph
Ingenieurstr. 1
09112 Chemnitz
Telefon: 0371 / 3400042
Handy: 0176 / 3400042
www.schaden-dienst24.de

Wenn's mal schlimmer kommt

Die Soforthelfer
Wir helfen bei Wasserschäden und Rohrbruch

Schaden DIENST 24 Chemnitz

Technische Daten
Format: DIN lang / 210 x 100 mm
Gewicht: 11g
Farben: 4/4
Auflage: ab 1.000 Stück

Sofort zur Stelle

Geschwindigkeit schützt Ihre Werte
Schnellere Schadenserkennung...
Was wir sofort abmachen...
Die Energiekosten im Blick
Die Schäden durch Lecks...
Dokumente für Ihren Versicherer
Wir erstellen für Sie alle notwendigen Dokumente...

Schaden DIENST 24 Chemnitz

INDIVIDUELLE DRUCKSTÜCKE	MENGE	ART. NR.	NETTOPREIS
Flyer 6-seitig mit individuellen Daten, Bildern und Lokallogo			
Offsetdruck	1.000 Stück	30441	159,00 €
Offsetdruck	2.000 Stück	30442	179,00 €
Offsetdruck	5.000 Stück	30443	249,00 €

Partnerschaft
Personal
Fahrzeuge
Dokumente
Marketing

Roll-Up Systeme

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.



Foto: Eingangsbereich zu den Versicherungsforen / Leipzig

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 €

Anhänger

Unverzichtbar, für die Wasseruhr

Im Schadenfall sollte der Kunde wissen, was zu tun ist. Der Anhänger für die Wasseruhr enthält für den Schadenfall die richtige Anweisung. Die Anhänger waren in verschiedenen Ausführungen (ausgestanzt, vorgestanzt, Mailing) erhältlich und haben sich nur in dieser Form bewährt. Deshalb das Beste für Sie, selbstverständlich beidseitig bedruckt. Die Wasseruhranhänger werden individuell mit dem Systemlogo und Ihrem Ortszusatz, Ihrer Hotline und Ihrem QR-Code gedruckt. Die Mindestauflage ist 1.000 Stück. Beachten Sie hierbei, dass diese Maßnahme nur sinnvoll ist, wenn Ihre Hotline auch tatsächlich 24/7 besetzt ist. Falls nicht, wäre eine solche Werbung sehr ungünstig für die Gemeinschaft.



INDIVIDUELLE DRUCKSTÜCKE	MENGE	ART. NR.	NETTOPREIS
Wasseruhranhänger ausgestanzt individual	1.000 Stück	30406	199,00 €
Anhänger ausgestanzt individual	2.500 Stück	30408	299,00 €
Anhänger ausgestanzt individual	5.000 Stück	30407	399,00 €

Geräteaufkleber

Aufkleber mit der Angabe der Daten Ihres Unternehmens auf Geräten sind eine wichtige Sache. Es geht im Grunde nahezu immer um Geräte zur Trocknungstechnik. Zum einen soll das entsprechende Gerät gekennzeichnet sein, damit es z.B. nicht abhanden kommt, zum anderen soll Ihr Unternehmen beworben werden und es können wichtige Informationen hier gut positioniert werden.



INDIVIDUELLE DRUCKSTÜCKE / GERÄTEAUFKLEBER	ART. NR.	NETTOPREIS
QR-Code Geräteaufkleber		
Klein Individueller Druck auf weißer Folie, QR-Code, Format ca. 8 x 14 cm (10 Stück)	30111	49,00 €
Mittel Individueller Druck auf weißer Folie, QR-Code, Format ca. 12 x 20 cm (10 Stück)	30112	69,00 €
Groß Individueller Druck auf weißer Folie, QR-Code, Format ca. 18 x 30 cm (10 Stück)	30113	89,00 €
Geräteaufkleber mit Hinweisen		
Individueller Aufkleber für Geräte, Druck auf weißer Folie, Format ca. 6 x 9 cm (30 Stück)	30115	29,90 €
Individueller Aufkleber für Geräte, Druck auf weißer Folie, Format ca. 8 x 12 cm (30 Stück)	30116	39,90 €
Adressaufkleber mit Logo Individueller Druck auf weißer Folie 6 x 9 cm (100 Stück)	30109	98,00 €

Ihr ganzes Unternehmen vorstellen...

Die Homepage zeigt, neben Ihrer Homepage zu Leistungen in der Haustechnik, die Leistung im SchadenDienst24 sicher bestens auf. Anzumerken ist hierbei, dass die berufliche Zuständigkeit, die zu Wasserschäden eindeutig im Bereich der Haustechnik liegt, hierin nicht unmittelbar zu erkennen ist. Bedenken Sie, dass viele berufsfremde Firmen auch mit Schadenservice sehr aktiv werben, dem Kunden aber bei der Ursachensuche und Reparatur kaum Hilfe bieten können.

Warum die Videopräsentation es auf den Punkt bringt...

Die Videopräsentation wurde geschaffen, um den Gesamtbetrieb vorzustellen. Das interessiert im akuten Fall eher nicht, aber die wirklich wichtigen Kunden in der Vorgangsvermittlung. Das hierfür aufgebaute „Drehbuch“ finden Sie in der QM (siehe Datenbank) und basiert darauf, den Zusammenhang mit Ihren haustechnischen Leistungen zum Schadenservice herzustellen. Die Darstellung beginnt in der Sequenz mit dem Einsatzfahrzeug, führt dann aber auf Sie als Unternehmer, wozu Sie das Leistungsspektrum Ihres Betriebes in allen Abteilungen zügig vorstellen. Das mündet in den drei Minuten in einem Notruf, wo es hoch hergeht. Da Wasserschäden nicht einfach darzustellen sind, haben wir für den Teil der akuten Nothilfe ein „Schadenszenario“ im Schadenhaus.de vorab aufgenommen, das perfekt in Ihr Video hineinpasst. So wird perfekt aufgezeigt, dass Sie mehr können, als der Wettbewerb.



Schaden
DIENST 24

#706.1 Homepage - Video

erstellt: 11.01.2017
 bearbeitet: 11.01.2017
 Version: 1
 Dokument ID:

Aufbau Präsentationsvideo
Notruf Schadensfall in 28 Minuten

Vorbereitetes Drehbuch

Ihre Homepage sollte eine perfekte Darstellung der Schadenabteilung im Konzern mit dem gesamten Unternehmen enthalten. Ihre Video-Präsentation dient sich als Drehbuch mit einem Video-Storyboard. Darüber hinaus, unter mit welcher Prägnanz in allen gängigen sozialen Medien positioniert werden, um auf das Leistungsangebot des Unternehmens hinzuweisen. Zur Erstellung eines solchen Clips bedarf es professioneller Fachkräfte und einer Location, die wichtige Inhalte strukturiert, die wir hier anbieten.

Technische Information

Art: Imageclip / Kurzreport des Unternehmens
 Filmlänge: ca. 2 Minuten
 Stil: authentisch, dokumentarisch
 Ton: Full HD 1080p
 Drehzeit: Budget 4 Stunden
 Drehort: 1024 Lokale/1 Firmenloge (DHO)
 Ton: Sprache, geräuschlos, Musikvertonung
 Lieferung: 1 Korrektur/Reise / Unkostenkarte
 Kopiere: nicht offen

Inhalte / Sequenzen

Das Unternehmen wird in diesem Video als Unternehmen vor. Aus weiterer Phase wird die Struktur über die Sparten der Abteilung vorstellt. Dieses nach auf einer weiteren Beschriftung mit weiteren Drehbuch mit (optional) Kundenmeinung über die Befähigung der Service:

- 1 - Startbild (OOA) Filmmontage mit Unternehmen vor Standort; gibt als Hauptbild zum Anblick
- 2 - Schwere auf die Fragestellungen zum Unternehmen (OOA) Startbild
- 3 - Durchgang durch wichtige Leistungsbereiche im Unternehmen (Bau-, Heizung, Service)
- 4 - Werkzeuge des OOA mit Einsatzleistungen
- 5 - Einsatz / Start zur Einsatzfahrt
- 6 - Einsatz Team Kunden / Besuch vom Chef
- 7 - Notruf

Hinweis zu Sequenz 6

Hierzu sollte ein akuter Wasserschaden dargestellt werden und es sollte eine Kunden mit einem Video als Gesprächspartner dienen. Ebenso müsste der Aufbau der Videoform in professionellen Status vorgetrieben sein, was Szenarien, auf die Drehbuch, Ereignisentwicklung bezieht.

Es wäre hilfreich zu Überlegen, ob diese Szene im Schadenhaus aufgenommen werden sollte und für die Video-Präsentation ist, wo nicht sich ggf. schnell bei in einem Aufnahmestudio. Dadurch erhöht auch der Szenario (Hinter) was die Produktion teurer wird und weniger professionell.

zum Partner

Kameramann24.com

Christoph Schuchardt (Diplom-Kameramann)

Mit einer Super 8-Kamera habe ich als Teenager angefangen. Seitdem ließ mich die Filmerei einfach nicht mehr los. Schließlich ging mein Traum in Erfüllung: das Hobby wurde zum Beruf!

Ich genoss das Kamerastudium an der Hochschule für Film und Fernsehen in Potsdam-Babelsberg. Einige Jahre war ich zunächst als festangestellter Kameramann tätig, bis ich mich 2010 selbständig machte. Voller Begeisterung suche ich stets nach Bildern, die die Botschaft emotional zum Zuschauer transportieren. Dabei liebe ich es, mich den unterschiedlichen Gegebenheiten zu stellen und nach Lösungen zu suchen. Mir macht es viel Freude, wenn ich mich in den vielseitigen Branchen kreativ einbringen kann und dabei verschiedenste Menschen kennenlernen.

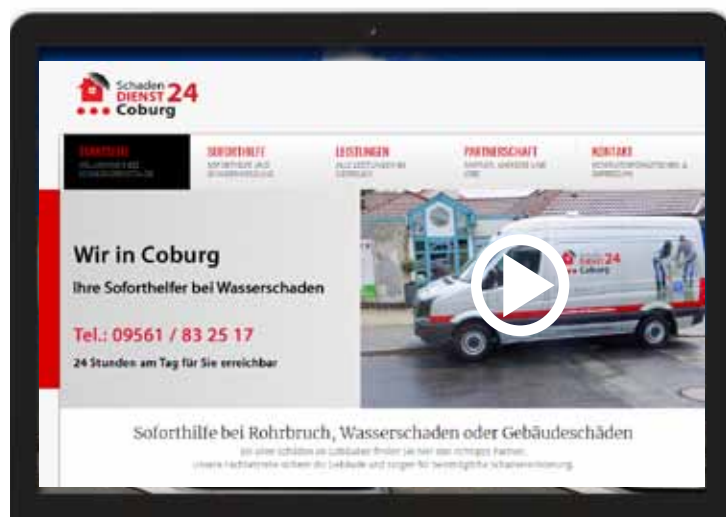
Videopräsentation Zur Homepage und auf Youtube



Es gibt gute und weniger gute Videofilme. Wir freuen uns daher mit Herrn Schuchardt einen wirklichen Profi gefunden zu haben. Durch die gemeinsame Definition des Drehbuchs und die vorab gedrehte Schadenssequenz wird diese Profileistung zudem kostengünstig. Natürlich sind Abweichungen vom Drehbuch nach Ihren Wünschen möglich. Wichtig ist nur, dass Sie Ihre Leistungen und Ihr Unternehmen perfekt vorstellen. Wir stellen Ihr Video dann auf die Systemhomepage, aber auch zur weiteren Verbreitung auf Youtube ein.

Muster: SchadenDienst24 Coburg

Am besten gleich ansehen. Unser Partner Matthias Witter vom SchadenDienst24-Coburg (www.schadendienst24-coburg.de) zeigt Ihnen in seinem Video über den SchadenDienst24 den genauen Zusammenhang zur besseren Leistung, die der sachverständige Unternehmer aus der Haustechnik für seine Kunden erbringt. Ähnlich sollten Sie Ihren Betrieb vorstellen.



Kosten

Wir konnten Herrn Schuchardt (Kameramann24) begeistern einen Sonderpreis für alle Partner einzuräumen. Der Festpreis enthält zudem die Sequenz zum Schadenfall. Reisekosten von D-35625 Hüttenberg fallen allerdings zusätzlich an, die man sich durchaus mit Kollegen teilen kann. Wir stimmen das mit Ihnen ab.

Optimierung Ihrer Homepage		NETTOPREISE
Videopräsentation		
Individueller Videoclip durch Kameramann24	Art.-Nr. 00201	1.695,00 €
Reisekosten pro Kilometer Kameramann24	Art.-Nr. 00202	Fremdkosten nach Aufwand
Wir beraten Sie individuell zu Ihrem Drehbuch und der Darstellung Ihres Unternehmens		

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Landing Page

Die Basishomepage der rund 100 Partner im SchadenDienst24 enthält zwangsläufig gleiche Inhalte. Diese „Doppelung“ von Inhalten wird ebenso zwangsläufig von den Suchmaschinen erkannt, wengleich für jede Homepage bereits eine eigenständige Domain vorhanden ist. Dieses leider nicht zu vermeidende Defizit, dass sich unvermeidlich aus der großen Gemeinschaft gebildet hat, können Sie jedoch mit der eigenen „Landing-Page“ beseitigen. Zwar ist dieses vergleichsweise kostenintensiv, da eine einzelne und individuelle Pflege der Inhalte erforderlich ist, aber das zahlt sich aus. Vor diesem Hintergrund geht es hier um einen einmaligen Aufbau, aber insbesondere um laufende Pflege der Inhalte, die zyklisch erforderlich ist und somit laufende Pflegegebühren anfallen, die wir jährlich erheben.

Der Partner

www.digital-media-park.de

Mit einer eigenen Landing-Page erhalten Sie ausgezeichnete Möglichkeiten, sich im Internet noch deutlich besser als professionelles Unternehmen zu präsentieren. Informieren Sie sich auf der Homepage unseres Partners (Digital-Media-Park, siehe oben), was alles möglich ist.

Im Rahmen dieser individuellen Vorstellung Ihres Unternehmens, gemäß dem erstellten Basiskonzept des Schadendienst24 stehen Ihnen die nebenseitig aufgeführten Möglichkeiten zur Verfügung.



- Im Denkwerk in Herford zu Hause**
IHRE INTERNETAGENTUR IN OWL
Als aufstrebende Marketingagentur mit Sitz im Denkwerk in Herford (OWL), realisieren wir Ihr individuelles responsive Webdesign und unterstützen Sie bei allen notwendigen und sicheren Zufahren im WWW. Lassen Sie unsere Internetagentur kennen und wir werden Sie begeistern.
- Webdesign, Webhosting, SEO**
RESPONSIVE WEBDESIGN UND MEHR
Unsere Konzeptionsbegleiter in der Entwicklung von individuellen responsiven Webdesign basierend auf überlegenen Fachkonzepten. Als Full-Service-Agentur begleiten wir unsere Kundenaktivitäten in den Bereichen Fotografie und Video, Print, Social Media, SEO, CMA, Webhosting, Programmierung sowie Pflege und Betrieb.
- Markter Partner in allen Bereichen**
ALLES AUS EINER HAND!
Während unserer Geschäftstätigkeit haben wir ein großes Netzwerk mit starken Partnern aufgebaut. Unser einziges Merkmal zu unseren Serviceleistungen wird für Sie sein bereits während der Entwicklung Ihres Projektes ideale Lösungen.



Leasing 48	Homepage-Leasing Video + Landing Page Leasingwert 3.190,- € / Nettorate p. M.
78,- € 0 % Restwert	
Leasing 60	Homepage-Leasing Video + Landing Page Leasingwert 3.190,- € / Nettorate p. M.
65,- € 0 % Restwert	

Grundlagen

Die Homepage einfach leasen...

Mit dem Homepage-Leasing nutzen sie die Chancen des Internets, die insbesondere zur Mitarbeitergewinnung immer wichtiger werden. Sie profitieren dabei von finanziellen und steuerlichen Vorteilen. Das Leasing einer Landing-Page bündelt Entwicklungs- und Programmierungsaufwendungen, sowie die Jahresbeträge für den Wartungsservice in einem fixierten, monatlichen Betrag. So profitieren Sie sofort von einer professionellen Internetpräsenz und zahlen im Rahmen der Homepage-Miete lediglich die monatliche Leasingrate ohne Anzahlung. Das bedeutet, dass die Umsetzung sofort erfolgt, ohne die Liquidität zu belasten.



5-fach professionell

Die wesentlichen fünf Vorteile zur Landing-Page

Für Sie wird individuell
folgendes erstellt:



1. Einsatz eines Revolution-Sliders

Das bedeutet, dass Sie hier die Möglichkeit erhalten, sich selber und Ihr Unternehmen (z.B. Mitarbeiter, Gebäude, Fahrzeuge) individuell medial zu präsentieren. Dabei können durch die Verwendung von zielgerichteten Fotos, in Kombination mit Slogans, Eckdaten und Angeboten, sowie Charakteristika der gesamten Unternehmung (auch SHK) präsentiert werden. Zudem dient ein Slider dafür, Aufmerksamkeit für bestimmte Aktivitäten zu erzeugen, die auf der Homepage präsentiert werden. Hierbei kann aus dem Slider heraus eine direkte Zuführung zu den jeweiligen interessierenden Bereichen erfolgen.

2. Individuelle Vorstellung der Leistungen und Ihres Unternehmens

Mit individuellen Texten, Icons, Logos, etc. wird in der Landing Page die Möglichkeit, Ihr Unternehmen und darüber hinaus Ihre Leistungen und Ihre Referenzen individuell zu präsentieren, verbessert. Eine Content-Optimierung kann positive Auswirkungen auf Google haben (SEO), was im Hinblick einer Neukundenakquise positiv zu sehen ist, da Sie im Internet schneller gefunden werden (z.B. bei Google).

3. Mitarbeiterakquise / Facebook

Werben Sie auf Ihrer eigenen Homepage aktiv um neue Mitarbeiter und stellen Sie die Vorteile Ihrer Unternehmung individuell heraus. Sichern Sie sich darüber hinaus mit einem intelligenten und einfachen Bewerbungsformular die Zuführung von Direktbewerbungen. Das Ganze ohne zusätzliche Kosten und mit leichter Verwaltung.

Optimierung und Verknüpfung: Nutzen Sie die sozialen Netzwerke, um auf sich aufmerksam zu machen und um Aktionen zu bewerben. Eine automatisierte Verknüpfung mit Ihrer neuen Facebook Seite vereinfacht die selbstständige Betreuung und erhöht die Reichweite Ihrer Aktionen.



4. Statistische Auswertung / Produktfinder

Erhalten Sie wichtige Nutzerstatistiken über Ihre Homepage. Nutzen Sie dieses Wissen für gezielte Werbeaktionen und Optimierungen jeglicher Art. Der Produktfinder sichert zudem die Zuführung neuer Kunden und verstärkt damit insgesamt den online Vertriebskanal.

5. Rechtssicherheit

Natürlich erfolgt eine ordnungsgemäße Erstellung von Impressum, Datenschutz und Haftungsausschluss z.B. mit „eRecht24“, sowie ein korrekter Ausweis von gekauften Stockfotos (Quellenangabe). Das erhöht die allgemeine Sicherheit und reduziert damit das Abmahnrisiko. Darüber hinaus unterstreicht es die Seriosität und Professionalität Ihrer Unternehmung.

Optimierung Ihrer Homepage		NETTOPREISE
Einrichtung einer „Landing-Page“ inkl. Webhosting / Einmalkosten	Art.-Nr. 00203	1.495,00 €
Support und Pflege der Homepage, monatlich 35,- / Jahresgebühr	Art.-Nr. 00200	420,00 €
Wir beraten Sie individuell zu Ihrem Konzept		

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

PARTNER

Vertragskonzept zur Auftragsvermittlung

Entfernungen spielen in unserer Gesellschaft nicht mehr die große Rolle. Immobilienbesitz gilt häufig auch als Wertanlage und die Konsequenz ist ganz einfach: Die Streuung des Immobilienbesitzes kann länderübergreifend sein.

Mit unserem Partner-Vertragskonzept helfen Sie Ihrem Kunden immer, egal wo die Immobilie in Deutschland oder Österreich steht. Hier greifen die Vorteile des Netzwerks und machen es insbesondere beliebt bei Versicherern, aber auch bei Handwerkspartnern, denn die Leistung und die Schadendokumentation ist überall gleich und zudem zentral gespeichert. Ebenso erhält der Vermittler überall die gleiche Leistung und jeder Partner beachtet die festgelegten Parameter zu Weisungen und zur Abrechnung.

Vollservice

Dieser Begriff wird von fast allen Dienstleistern im Marketing viel und häufig benutzt. Sie bieten jedoch mehr als nur Vollservice in den Gewerken, denn Sie bieten zusätzlich den Service der Begutachtung mit dem Sachverständigenservice, sowie Hilfestellungen zum Zahlungsverkehr.

Mehrwert

Die Kombination der Handwerksleistung, SV-Service und das Kümmern um die Regulierung, ist insbesondere in Deutschland für Versicherungsmakler wichtig, da diese nach aktueller Rechtsprechung (BGH) keine Mitwirkung in Regulierungsangelegenheiten erbringen dürfen. Der dreifache Service ist folglich für diese Zielgruppe sehr interessant und hebt Sie damit deutlich vom Wettbewerb ab.

Interne Info

Der Vertrag

Alles, was dem Vermittler (Versicherungsmakler) wichtig ist

Die Basis bildet ein bundesweit gleicher Vertrag mit den Grundlagen zur Leistung, aber auch zu den festgelegten Bearbeitungsgebühren. Der Partner erhält quartalsmäßig die Übersicht zu allen laufenden und erledigten Vorgängen und natürlich seine Abrechnung, gleich welcher Partner das erledigt hat. Der Vertrag ist in einem aufwendigen Umschlag eingebunden und hat keine Durchschrift, da das Original beim Partner verbleibt und in der Regel per Mail oder Fax übermittelt wird.

Dialog in der Fachsprache

Mit unserem VollsERVICEpaket wenden wir uns im Grunde direkt den Versicherungsmaklern zu. Diese Zielgruppe bildet als „Sachwalter des Kunden“ eine gleichgesinnte Interessensgruppe, der das Wohl des Kunden als zentrale Mission zugrunde liegt.

Es macht daher Sinn, wenn ein Versicherungskaufmann diese Zielgruppe betreut, der von Berufs wegen die Sachverhalte rund um die Versicherungswirtschaft bestens kennt. Diese Aufgabe betreut unser Herr Olaf Götting, der langjährig in diesem Bereich tätig war. Bei Fachfragen daher der beste Ansprechpartner.



Olaf Götting

Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

Download / Direktversand

Die Unterlagen für Vermittler bestehen aus dem Flyer als 4-Seiter, der die Leistung genau beschreibt und den Vertrag und die AGB für diesen Bereich mit Provisionsregelung enthält. Diese Dokumente finden Sie im OM-Bereich, der ab 2018 in der neuen Datenbank aufrufbar ist. Senden Sie Ihrem Partner diese Dokumente am besten gleich direkt aus der Datenbank.

Versicherungsmakler, Verwalter, Fachhandwerk

Die zukünftigen Kunden einladen

Die Leistung sollte wichtigen Schlüsselkunden aus der Wohnungs- und Versicherungswirtschaft genau erklärt und vorgestellt werden, sobald alles bestens läuft. Das ist wichtig, denn diese Zielgruppe ist ständig mit diesen Leistungen konfrontiert und immer auf der Suche nach besseren Partnern. Dazu eignet sich am besten das Forum bei Ihnen vor Ort und unter Ihrer Regie. Wählen Sie hierzu eine gute Lokalität, wie spannende Museen oder bekannte Eventorte. Natürlich auch gerne an Ihrem Standort, ganz nach Ihrer Wahl.



EXPERTENFORUM



Organisation & Mitwirkung

Hier die wesentlichen Dinge, um die wir uns zusammen mit Ihnen kümmern:

- Terminabstimmung / Auswahl der Lokalität
- Druck der Einladungen, Einladungsliste / Einarbeitung Ihrer besonderen Kontakte
- Ausdruck der Einladungsbriefe auf Ihrem Bogen, Kuvertierung und Versand
- Aufbau der Teilnehmerliste aus Rückmeldungen
- Vortragstechnik: Leinwand im Raum, Beamer, Roll-Up
- Teilnehmerkarten, Lanyards, Rückmeldungen nach dem Forum, Vertragsversand
- Einweisung Ihrer Techniker zu Vorführungen / Platzierung des Einsatzfahrzeuges
- Kleiner Imbiss und Tagungsgetränke / Systemprospekte, Blocks, Kugelschreiber

Adressen & Einladung

Das Adressmaterial nehmen wir hierzu aus der Datenbank und stimmen die Einladung vom Inhalt und von der Aussendungsmenge mit Ihnen ab. Die Menge der Einladungen richtet sich nach Ihren Kontakten. Sind wenig Kontakte da, müssen es sicher 500 sein, ansonsten genügen vielleicht auch 300 Einladungen. Gute Foren dieser Art sollten etwa 12 - 20 Besucher aufweisen. Mehr ist zuviel, weniger wirkt eher unattraktiv, ist aber möglich.

RAHMENKONDITIONEN FÜR IHR EXPERTENFORUM	KOSTEN
Einladungskarten , Entwurf, Druck, Begleitbrief, Kuvertierung und Versand, pro Stück	2,85 €
Organisationspaket (Backoffice) für Einladungslisten, Bestätigungen, Teilnehmerkarten	300,00 €
Checkliste zur Durchführung , einschließlich Präsente	240,00 €
Vortragsservice mit Individualisierung des Vortrags und Dozent	300,00 €
Reisekosten Dozent und Team nach Kilometer	0,60 €
Weitere Kosten, wie Auswahl Catering, besondere Events & Raumkosten, Hotelkosten, CC-Service auf Anfrage.	

Messen professionell gestalten

Es gibt immer wieder Anregungen, an Messen teilzunehmen. Generell erachten wir diese Möglichkeit als vergleichsweise aufwendig, da Kosten und Nutzen nahezu nur auf Fachmessen in einem guten Vergleich stehen. Es muss also in Ihrer Entscheidung liegen, ob Sie den SchadenDienst24 zu bestimmten Messen vorstellen. Auch dann sind wir Ihr Partner.



Systemstand für Messen

Ihr Messeauftritt im Außengelände kann perfekt mit dem Systemfahrzeug, Technikern und Roll-Up gestaltet werden. Bei Ausstellungsflächen im Innenbereich ist unser Systemstand die beste Wahl. Das Design ist selbsterklärend und weitere Information erhält der Betrachter über die Unterlagen. Der Stand ist schnell aufgebaut und leicht im Container zu transportieren. Entscheiden Sie selbst, ob Sie zusätzlich den Tresen, die Beleuchtung und den Prospektständer dazu haben möchten.

Auf Wunsch und je nach Möglichkeit kann auch noch Standpersonal gestellt werden.



Partnerschaft

Personal

Fahrzeuge

Dokumente

Marketing

UNSER LEISTUNGSANGEBOT	ART. NR.	NETTOPREIS
Messeservice Der Messeservice gilt für von Ihnen gebuchte Stände und somit nur für Exponate und Personal, soweit erforderlich.		
Messestand im Format ca. 220 x 300 cm, Mietpreis bis 1 Woche	31315	150,00 €
Beleuchtungssatz, Tresen, Prospektständer, Mietpreis bis 1 Woche	31316	40,00 €
Roll-Up, zusätzliche Dekoration 200 x 100 cm, Mietpreis bis 1 Woche	31317	10,00 €
Auf Wunsch, Standbesetzung durch Fachberater pro Tag	31320	300,00 €
zuzüglich anfallender Spesen, Reisekosten (km 0,60) und Übernachtungskosten		

SCHADENDIENST 24 Klimastation

Mit der Klimastation machen Sie dem Kunden ein wirklich gutes Geschenk, denn die Info schützt bekanntlich vor Schimmelpilz. Einfache und handliche Messgeräte für das Innenraumklima. Lieferung mit Batterie.

Anzeige folgender Parameter:

- Innentemperatur
- relative Luftfeuchte im Raum
- Wetterprognose
- Max. - Min. Werte
- Hintergrundbeleuchtung



SCHADENDIENST 24 Wanduhr

Gegenüber vielen anderen Werbeträgern haben Wanduhren den Vorteil, dass diese aufgrund der Größe immer als das etwas teurere Präsent gelten, und wenn sie einmal hängen, dort auch jahrelang bleiben. Wir haben uns für ein Modell mit Anzeige von Datum und Temperatur entschieden. Diese Wanduhr wird neutral nur mit dem Logo ohne die Hotline der Gemeinschaft geliefert. Der Druck ist einseitig mit dem Systemlogo.

SCHADENDIENST24 Stockschirm

Elegant und modern durch den Regen!
Auch bei schlechtem Wetter ist Ihre Werbung auf Regenschirmen immer präsent und nicht zu übersehen. Hochwertige Regenschirme sind Werbeartikel, die jeder gerne nimmt und braucht.

Sinnvoll nur neutral

Den Stockschirm haben wir in der Grundfarbe schwarz ausgewählt. Auf diesem Untergrund wirkt das Systemlogo in Farbe perfekt.



Badeente

Diese Badeente ist aus speziellem Kunststoff und fühlt sich deutlich angenehmer an als die „uncoolen“ Plastikenten. Gönnen Sie Ihren Kunden Komfort. Die Abbildung ist ähnlich, wir besorgen für alle Partner die „richtige“ Ente. Die Auswahl unter den global verfügbaren Badeenten war nicht leicht. Aber grundsätzlich wollen wir diese Ente einseitig mit dem Systemlogo in schwarz bedruckt liefern. Ein farbiger Druck macht wenig Sinn, da dieser Artikel idealerweise von unten bedruckt wird.

Feuerzeuge

Diese zählen wie Kugelschreiber zu den Streuartikeln und sind sehr beliebt. In jedem Fall gut und preiswert. Derartige Artikel werden in der Regel in hohen Mengen eingesetzt und sind als „Minipräsent“ immer eine nette Geste. Wir haben für das Netzwerk ein gutes elektronisches Feuerzeug eingekauft, dass mit seiner modernen Optik recht elegant wirkt, nachfüllbar ist und zudem geräuschlos beim Anzünden ist. Dieses Feuerzeug ist einseitig mit dem Systemlogo bedruckt. In Mengen bis 500 Stück ist die Individualisierung aus Kostengründen wenig sinnvoll.



USB-Sticks sind deswegen beliebt, weil man diese einfach in die Jackentasche stecken kann. Natürlich ist hierbei wichtig, dass die Kontakte bestens geschützt sind. Zur Leistung haben wir die 8 GB-Variante gewählt, da diese Datenmenge meistens ausreicht und der Preis sehr attraktiv ist.

SCHADENDIENST 24 Datenträger

Zur Gewinnung von Kunden sind nicht selten viele Daten zu übermitteln, von Leistungsverzeichnissen, Prospekten, bis hin zu Kostenvoranschlägen, die manchmal recht umfangreich sein können. Eine gute Gelegenheit, Kunden an dieser Stelle mit einem Präsent zu begeistern.

Individuell Ein Aufdruck auf diese Datenträger ist ab 100 Stück möglich, was für Partner mit hoher Frequenz zu Sachverständigen und Regulierern, oder für die Badaustellung sinnvoll ist. Der Aufdruck wird vierfarbig als PDF entwickelt.

Taschenlampe

Aluminium-Stablampe mit 9 hellweißen, energiesparenden LED-Lampen. Mit abnehmbarer Schlaufe. Maße: Ø 2,7 x 9 cm. Inklusive Batterien, in einer wertigen Geschenkverpackung.



WERBEMITTEL	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Präsente für Kunden	Stück				
Klimastation / VPE Stück	31261	9,80 €	9,60 €	9,40 €	9,20 €
Wanduhr / VPE 12 Stück mit Systemlogo pro Stück	31273	18,50 €	17,50 €	16,50 €	15,50 €
Schirme / VPE 12 Stück mit Logo, Farbe schwarz, pro Stück	31230	9,80 €	9,60 €	9,40 €	9,20 €
Feuerzeuge / VPE 50 Stück, nachfüllbar, mit Systemlogo pro Stück	31121	1,38 €	1,28 €	1,18 €	1,08 €
USB - Stick / 8 GB	31225	7,90 €	7,50 €	7,20 €	6,90 €
Taschenlampe / VPE 24 Stück, mit Systemlogo pro Stück	31122	6,90 €	6,50 €	5,80 €	4,95 €
Badeenten / VPE 50 Stück, mit Systemlogo, pro Stück	31171	1,95 €	1,75 €	1,50 €	1,35 €

SCHADENDIENST24 Kaffeepott

Werbetassen sind eine richtige Langzeitwerbung. Ein ideales und sicherlich auch günstiges Werbegeschenk für Mitarbeiter und Kunden, die täglich mit Ihrem Logo bzw. Ihrer Werbeanbringung konfrontiert werden und somit in positiver Erinnerung halten.

Die Tassen sind mit dem Systemlogo und der Hotline-Nummer in Farbe bedruckt. In Mengen unter 100 Stück ist eine Individualisierung eher unwirtschaftlich.



SCHADENDIENST24 Cap

Ein idealer Werbeträger für Mitarbeiter und Kunden. Gehört dazu, natürlich mit Logo und verstellbar, daher nur eine Größe. Einschließlich Bestickung (Logo)

SCHADENDIENST24 Handtuch

Ein idealer Werbeträger für Mitarbeiter und Kunden. Hochwertige Qualität, mit Logo im Format 70 x 100 cm. Einschließlich Bestickung (Logo)



Gummibärchen

Kommt immer an...

Gummibärchen als Werbeartikel kommen immer gut an und sind nicht umsonst einer der unumstrittensten Dauerbrenner auf dem Werbemarkt. Süßes als Werbemittel einzusetzen, bringt vielerlei Vorteile. Die süße Aufmerksamkeit wirkt attraktiv und appetitlich. Sie müssen nicht immer einen großen Aufwand betreiben, um Ihre Werbung einem breiten Publikum darzubieten.

Das süße Give-away

Aufgrund der Vielfalt sind diese Give-aways für alle erdenklichen Veranstaltungen erfolgreich einsetzbar. Eine wirkungsvolle Methode, in kurzer Zeit eine hohe Anzahl von Menschen werbewirksam anzusprechen.

Neutral

Die Tütchen sind mit dem Systemlogo in Farbe bedruckt.



SCHADENDIENST24 Handytasche

Ein nützlicher Werbeträger für ihre Mitarbeiter und Kunden. Mit Schlaufe, zum sicheren Aufbewahren des Handys, immer zur Hand. Einschließlich Bestickung (Logo)

WERBEMITTEL	ART. NR.	STAFFELPREIS			
		1	4	12	20
Präsente	Pakete	1	4	12	20
Kaffeepott / VPE 36 , mit Systemaufdruck / Hotline pro Stück	31233	3,50 €	3,20 €	3,10 €	2,95 €
Gummibärchen / VPE 500 Tüte 8 g mit Systemlogo im Karton	31174	89,00 €	87,00 €	85,00 €	83,00 €
Schadendienst24 Cap einschließlich Bestickung (Logo)	33008	12,80 €	11,80 €	10,80 €	9,80 €
SCHADENDIENST24 Handtuch einschließlich Bestickung (Logo)	31313	12,50 €	11,80 €	10,20 €	9,80 €
SCHADENDIENST24 Handytasche einschließlich Bestickung (Logo)	31314	7,80 €	7,20 €	6,80 €	6,20 €

Gemeinsam viel erreichen...

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben uns nicht nur viel vorgenommen, sondern wir können den Anspruch erheben, dass es schon läuft. Mit dem „WIR“ sind zudem alle Partner gemeint. Es ist Realität für Kunden, die unser Netzwerk nutzen, und das sind oft schon Stammkunden unserer rund 100 Partnerbetriebe. Diese erhalten im Schadenfall eine deutlich bessere und vor allem mangelfreie Leistung, wofür jeder Fachbetrieb einsteht. Hört sich ja auf den ersten Blick nicht sonderlich anders an, ist es aber. Die Leistungen im Schadenfall haben sich in den letzten Jahren hinsichtlich der geltenden Richtlinien und sogar zu behördlichen Auflagen erheblich geändert. Parallelen kennen Sie sicher aus verwandten Bereichen, wie Brandschutz und Energieeinsparung. Es ist daher nicht ungewöhnlich, dass der Kunde eine völlig unzureichende Leistung erhält, wenn man Betriebe ruft, die sich nicht um Neues kümmern. Qualifizierte und zertifizierte Betriebe sind hingegen auf der Höhe der Zeit und legen Wert auf vollständige Leistungen, die Kunden begeistert.

Uns und unseren Partnern in der Gütegemeinschaft liegt hierzu die Gesundheit der Gebäudenutzer am Herzen, aber auch die Sicherheit aller Handwerkspartner vor möglichem Regress durch Mängel. Qualität setzt sich zweifelsfrei durch, aber oft langsam, denn insbesondere Kostenträger suchen oft intensiv nach Betrieben, die noch allerlei vergessen, oder noch besser, Neuerungen vielleicht nicht kennen. Das macht die Sache eben auf den ersten Blick billiger.

Unsere Mission ist es, dafür zu sorgen, dass Kunden unserer Partner im Schadenfall eine zeitgemäße Leistung erhalten. Das deckt sich mit den Interessen aller Beteiligten im großen Lager der Versicherungsnehmer, vom Immobilienverwalter bis zum Versicherungsmakler. Eine vielfältige Aufgabe, wie Sie in den nächsten Punkten erkennen können.

Lothar F. Droste

Vorstand, Deutsche Gütegemeinschaft ImmobilienSchadenService AG



Lothar F. Droste



Ivan Veselcic

Ivan Veselcic

Geschäftsführer SchadenDienst24 Austria GmbH



Mehr erfahren über die Akteure

Sofern Sie mehr über die Akteure in diesem anspruchsvollen Projekt wissen möchten, gehen Sie einfach auf die unten aufgeführte Homepage. Dort finden Sie die Profile der wichtigen Akteure in Form eines Videos. Diese enthalten zudem einige Informationen zur jeweiligen Vita und zu Zielsetzungen.

www.schadendienst24-network.eu

BESTELLUNG



Deutsche Gütegemeinschaft
 ImmobilienSchadenService AG
 Stauffenbergstraße 29-35
 D 32257 Bünde / Westfalen

Partner
Bestell-Nr. / Besteller:
Lieferadresse / wenn abweichend

Menge	Art. Nr.	Bezeichnung		Preis	Summe

weitere Informationen unter: www.immobilienschadenservice.de

Bitte lesen Sie den von Ihnen erteilten Individualauftrag genau durch und kontrollieren Sie die Mengen und Konditionen. Preise gelten in Euro zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Mündliche Absprachen sind unwirksam, notieren Sie daher Absprachen auf diesem Formular. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Mitgliedschaftsregeln.

_____ Bitte Ihre Unterschrift



Partnerservice Deutschland / Zentrale

Deutsche Gütegemeinschaft
ImmobilienSchadenService AG
Stauffenbergstraße 29 -35
D-32257 Bünde / Westfalen
Telefon: (+49) 05223 / 65322-0
info@schadendienst24.de

Partnerservice Österreich

SchadenDienst24 Austria GmbH
Färberstraße 8
A-5760 Saalfelden
Telefon: (+43) 06582 / 20101
info@schadendienst24.at

Homepages:

www.immobilienschadenservice.de
www.schadendienst24.de
www.schadendienst24.at
www.schadendienst24-network.eu
www.schadenhaus.de
www.monty-gmbh.de