

HEIZUNGSKONZEPT SCHONT UMWELT UND GELDBEUTEL

german contract: Zehn Jahre Erfolgsgeschichte



Dirk Hunke (r.) und Roland Gilges, beide Geschäftsführer bei german contract, sorgen mit Contracting für mehr Energieeffizienz und weniger CO₂-Ausstoß in Deutschlands Heizungskellern.

Im Jahr 2005 als 100-prozentige Tochter der Stadtwerke Neuss gegründet, hat die gc Wärmedienste GmbH von Anfang an auf Contracting gesetzt und entwickelt Modelle für jeden Bedarf. „In Deutschlands Heizungskellern liegt großes Einsparpotenzial bei Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß. Wir haben das vor zehn Jahren erkannt und tragen seitdem Projekt für Projekt dazu bei, dass

veraltete Heizungsanlagen modernisiert werden“, erklärt Dirk Hunke, Geschäftsführer bei german contract. Nicht nur der Erfolg, sondern auch aktuelle Umfragen geben dem Dienstleister recht: So sind 39 % aller Heizungen älter als 15 Jahre, müssen also dringend ausgetauscht werden. Doch 16 % der Besitzer ist der Austausch schlicht zu teuer – hier ist Contracting eine Lösung.

Cleveres Konzept für Immobilienbesitzer

Das Prinzip Contracting bietet umfangreiche Leistungen: So analysiert german contract gemeinsam mit örtlichen Fachhandwerkern die Ausgangssituation im Heizungskeller und erstellt ein Konzept für Heiztechnik und Brennstoff, das zum Anlagenbetreiber und seinen Bedürfnissen passt. Der nächste Schritt ist dann die Erneuerung der Heizungsanlage. Ist diese für die Betreiber normalerweise eine große Investition, die sie aus verschiedenen Gründen scheuen, über-

nimmt das Unternehmen hier diese Kosten. Für viele steht auch der Vollservice im Vordergrund. Der Kunde zahlt eine festgelegte monatliche Pauschale, die über einen definierten Zeitraum läuft. „In der Pauschale sind nicht nur die Kosten für Konzept und Erneuerung der Heizungsanlage enthalten, sondern auch alle Reparatur- und Wartungskosten sowie ein 24-Stunden-Notfallservice – wir tragen also das komplette Betriebsrisiko und sorgen dafür, dass die Heizung immer funktioniert“, führt Roland Gilges, ebenfalls Geschäftsführer bei german contract, aus. Dass dieses Angebot aufgeht, zeigt der Erfolg des Unternehmens: In zehn Jahren konnten über 3.500 Anlagen deutschlandweit realisiert werden. Und nicht nur die Betreiber haben sich so ihre Liquidität erhalten können, auch über 50.000 t CO₂ konnten dank Contracting eingespart werden.

www.germancontract.com

NEUORGANISATION FÜR EINE ENGERE PARTNERSCHAFT

Neue Graff GmbH sorgt in Deutschland für besseren Service

Seit fast einem Jahrhundert beliefert Graff aus Milwaukee, USA, die Märkte mit sorgfältig gearbeiteten Armaturen und exquisitem Badmobiliar. In Europa, besonders auch in Deutschland, sind die Angebote gefragt. Das ist unter anderem auf die Kundennähe der Firma zurückzuführen: Graff kennt die Wünsche der Endverbraucher in den einzelnen Ländern durch regelmäßige Marktanalysen. Auf diese Weise kann das Unternehmen seine Angebote je nach Land mit dem Formgefühl und Bedürfnis der Kunden in Einklang bringen. In Deutschland hat sich Graff aktuell für weitreichende Investitionen entschieden, die Verbesserungen hinsichtlich Kundenservice, Technik und Kommunikation bringen sollen. „Es geht uns um einen neuen starken Auftritt, der unser Unternehmen noch enger an Deutschland heranrückt“, erklärte Regional Sales Manager Alexander Wolf.

So werden die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens seit Januar 2016 von der neu gegründeten Graff GmbH in Stuttgart gelenkt, die den Geschäftspartnern noch bessere Serviceleistungen und Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Vermarktung von Graff-Armaturen und -Accessoires bieten kann. In Zusammenarbeit mit der WR-Gruppe und ihrer Tochterfirma SOLAaquaplast wird das Serviceangebot in Deutschland deutlich ausgeweitet. Mit der Einrichtung einer deutschen Hotline (0711-50622936) bietet das Unternehmen künftig noch besseren Kundensupport. Zudem steht ein neuer technischer Service für Reklamationen und Reparaturen bereit: Über die E-Mail-Adresse GRAFF@solaquaplast.de oder die Telefonnummer 07127-9296258 sind Experten und Techniker erreichbar, die auf Abruf deutschlandweite Reklamationsaufträge absolvieren. Dabei steht die



Dies sind die Handelsvertreter der Graff GmbH für Deutschland.

Graff GmbH selbst in regelmäßigem Kontakt mit den betreffenden Unternehmen und Endkunden. Graff möchte seinen deutschen Kunden mit dieser Neuorganisation eine noch intensivere Partnerschaft anbieten. Zur Qualität der Produkte tritt damit eine deutliche Verbesserung im Dienstleistungsbereich ein. www.grafffaucets.com