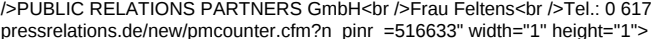




HomeServe: Neue Geschäftsleitung forciert Marktaktivitäten in Deutschland

HomeServe: Neue Geschäftsleitung forciert Marktaktivitäten in Deutschland
Seit der Gründung 1993 in Großbritannien ist HomeServe mit seinen Serviceleistungen bei Reparaturen sowie Notfällen rund ums Haus international auf Erfolgskurs und gehört heute weltweit zu den Marktführern der Branche. Der Erfolg begründet sich in der Zusammenarbeit mit Partnern aus verschiedenen Branchen, die über die Produkte von HomeServe die eigene Dienstleistungspalette erweitern und damit die Kundenloyalität und -zufriedenheit steigern können. Gemäß der dynamischen Wachstumsstrategie steht mit Deutschland jetzt einer der wichtigsten europäischen Märkte im Fokus des Unternehmens. Für den Auf- und Ausbau des Deutschlandgeschäftes konnte HomeServe zwei ausgewiesene Expertinnen gewinnen: seit dem 1. Oktober zeichnet Andrea Campbell als Geschäftsführerin der HomeServe GmbH mit Sitz in Wiesbaden für die Aktivitäten in Deutschland verantwortlich. Den Ausbau des Neugeschäftes verantwortet seit dem 1. November Fiona Ruff als Business Development Director. HomeServe bietet umfangreiche Services an, die nicht nur Schäden und deren notwendigen Reparaturen an Gas-, Wasser- oder Stromleitungen in und außerhalb des Hauses absichern, sondern ebenfalls eine schnelle, komfortable und professionelle Reparatur durch zertifizierte Handwerker gewährleisten - und das an 365 Tagen im Jahr. Das Unternehmen garantiert, dass sich innerhalb von zwei Stunden nach der Notfallmeldung ein Handwerker mit dem Kunden in Verbindung setzt, um den Schaden umgehend zu beheben. Das Serviceangebot umfasst die gesamte Organisation des Handwerker-Einsatzes, die Erledigung des Auftrages bis hin zur Abrechnung des jeweiligen Schadenfalls. Die Produkte und Services von HomeServe bilden damit eine optimale Ergänzung zur Hausrat- und Gebäudeversicherung. "Für Reparaturen und Notfälle am und im Haus möchten wir der erste Ansprechpartner für unsere Partner und deren Kunden sein", unterstreicht Andrea Campbell die Ambitionen von HomeServe in Deutschland. Im Rahmen strategischer Kooperationen können Partner, beispielsweise aus dem Bereich der Energie- und Wasserversorgung, das eigene Produkt-Portfolio ohne Investitionskosten mit den Services von HomeServe erweitern: Das Unternehmen übernimmt das gesamte Marketing und die Kundenakquisition sowie die gesamte Kundenverwaltung, den Kundenservice und das Schadensmanagement. Die Auswahl der Handwerker erfolgt gemeinsam mit den Kooperationspartnern und den zuständigen Handwerksinnungen und garantiert damit größtmögliche Qualität. Zusätzlich vergewissert sich HomeServe nach erfolgter Reparatur beim Kunden, ob der Einsatz zu deren Zufriedenheit abgelaufen ist. Die Vorteile für die Kooperationspartner: Dank des erweiterten Serviceangebots können sich die Unternehmen von den Mitbewerbern durch Produkte differenzieren, die dem zunehmenden Kundenwunsch nach mehr Service und Qualität entsprechen. Dieser Mehrwert für den Kunden zählt positiv auf die Marke ein und erhöht die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Die Produkte von HomeServe können zudem als weiteres Instrument bei der Neukunden-Akquise unterstützen. Zusammengefasst erschließen sich damit für Kooperationspartner neue und zusätzliche Ertragsströme. Handwerksbetriebe, die zusätzlich ihre Dienstleistungen über das Handwerker-Netzwerk anbieten, profitieren in zweierlei Hinsicht: sie erhalten mit der Kooperation Zugang zu einem erweiterten Kundenstamm und erhöhen die Bindung zu bestehenden Kunden, was insgesamt zu mehr Aufträgen führt. Außerdem entlastet HomeServe die Handwerker von administrativen Aufgaben und ermöglicht ihnen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Seit der Gründung der deutschen Niederlassung von HomeServe 2011 in Wiesbaden wurde das Geschäftsmodell auf die Besonderheiten des deutschen Marktes zugeschnitten und bereits erfolgreich getestet. Dieser ersten Phase folgt jetzt der deutschlandweite Auf- und Ausbau der Marktaktivitäten. Mit Andrea Campbell und Fiona Ruff holt sich HomeServe für diese Aufgabe zwei sehr erfahrene und erfolgreiche Frauen an Bord. Andrea Campbell, seit dem 1. Oktober Geschäftsführerin der HomeServe GmbH, ist ausgewiesene Marketing-Expertin und bringt über 18 Jahre Erfahrung in Führungspositionen für das Unternehmen ein. Zuletzt verantwortete sie als Director Sales & Marketing den deutschlandweiten Vertrieb für Domestic General, dem europaweit führenden Spezialisten für Garantieprodukte und -services. Davor zeichnete sie als Vice President Marketing von American Express Deutschland für die Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie das Neukundengeschäft verantwortlich, nachdem sie dort unter anderem die Bereiche Kundenbindung, Advertising sowie das Kredit- und Versicherungsgeschäft leitete. Vor ihrer Karriere bei American Express war Campbell in verschiedenen Managementpositionen tätig, unter anderem bei Lufthansa AirPlus und der Braun AG. Fiona Ruff wird als Business Development Director dezidiert für die Erweiterung der Geschäftsaktivitäten und das Neukundengeschäft bei HomeServe verantwortlich sein. Sie verfügt über 18 Jahre Erfahrung in den Bereichen Geschäftsfeldentwicklung, Marketing und Vertrieb. Vor HomeServe steuerte sie bei GTECH, einem führenden Anbieter für Softwarelösungen und -systeme, als Senior Business Development Director den Aufbau neuer Geschäftsfelder im Ausland. Zuvor leitete sie bei GTECH das Deutschlandgeschäft. Für das Unternehmen entwickelte sie unter anderem ein Konzept zur erfolgreichen Markteindringung, das inzwischen firmenweit als Standard gilt. Über HomeServe: HomeServe ist einer der führenden Anbieter von Reparaturen und Notfalldienstleistungen bei Schäden und Defekten im Bereich Gas, Wasser und Strom im und außerhalb des Hauses. Die Produkte des Unternehmens decken unter anderem die Reparaturen beispielsweise an Wasserleitungen, Gasleitungen, Elektroinstallationen wie Steckdosen, Lichtschalter oder Sicherungskästen ab. Die Reparaturen werden schnell und professionell von zertifizierten Handwerkern durchgeführt. HomeServe bietet seine Produkte im Namen und unter der Marke seiner Kooperationspartner an. Die Partnerschaften beinhalten das gesamte Kunden- und Schadensmanagement sowie die Akquisition und das Marketing. Das dazugehörige Handwerker-Netzwerk wird gemeinsam mit den Kooperationspartnern und den regional zuständigen Handwerksinnungen zusammengestellt und erweitert. Neben dem Hauptsitz in Großbritannien, wo HomeServe 1993 gegründet wurde, ist das Unternehmen mit seinen Niederlassungen in Frankreich und Spanien sowie in den Vereinigten Staaten bereits sehr erfolgreich am Markt etabliert. Mit den jüngsten Niederlassungen in Deutschland und Italien und treibt das Unternehmen sein internationales Wachstum weiter voran. Mittlerweile hat HomeServe weltweit über elf Millionen Assistance-Verträge mit über 4,9 Millionen Kunden abgeschlossen. Weitere Informationen: www.homeserve.de
PUBLIC RELATIONS PARTNERS GmbH
Frau Feltens
Tel.: 0 6173 - 92 67 - 12
feltens@prpkronberg.com


Pressekontakt

HomeServe

65189 Wiesbaden

Firmenkontakt

HomeServe

65189 Wiesbaden

HomeServe ist einer der führenden Anbieter von Reparaturen und Notfalldienstleistungen bei Schäden und Defekten im Bereich Gas, Wasser und Strom im und außerhalb des Hauses. Die Produkte des Unternehmens decken unter anderem die Reparaturen beispielsweise an Wasserleitungen, Gasleitungen, Elektroinstallationen wie Steckdosen, Lichtschalter oder Sicherungskästen ab. Die Reparaturen werden schnell und professionell von zertifizierten Handwerkern durchgeführt. HomeServe bietet seine Produkte im Namen und unter der Marke seiner Kooperationspartner an. Die Partnerschaften beinhalten das gesamte Kunden- und Schadensmanagement sowie die Akquisition und das Marketing. Das dazugehörige Handwerker-Netzwerk wird gemeinsam mit den Kooperationspartnern und den regional zuständigen Handwerksinnungen zusammengestellt und erweitert. Neben dem Hauptsitz in Großbritannien, wo HomeServe 1993 gegründet wurde, ist das Unternehmen mit seinen Niederlassungen in Frankreich und Spanien sowie in den Vereinigten Staaten bereits sehr erfolgreich am Markt etabliert. Mit den jüngsten Niederlassungen in Deutschland und Italien und treibt das Unternehmen sein internationales Wachstum weiter voran. Mittlerweile hat HomeServe weltweit über elf Millionen Assistance-Verträge mit über 4,9 Millionen Kunden abgeschlossen. Weitere Informationen: www.homeserve.de