

## AbReDi-serv - schwer auszusprechen, aber ausgesprochen gut

Seit einiger Zeit fällt die „eigenwillige“ Namensgebung immer öfter ins Auge. Sei es in Flyern, Zeitungsanzeigen oder auf Autos. AbReDi-serv GmbH ist die Abkürzung für „Abrechnungsdienstleistungen & Services“. Das Unternehmen erstellt Heiz- und Nebenkostenabrechnungen, liefert die notwendigen Zähler und kümmert sich um alle weiteren Belange die Vermieter und Mieter interessiert, wie zum Beispiel Rauchmelderpflicht oder Trinkwasseruntersuchung (Legionellenprüfung). Unser Redakteur hat die Firma in ihren Geschäftsräumen in der Haydnstraße in Seligenstadt besucht. Rudi Rack hat mit den Geschäftsführern Alexander Peitz und Jörg Poth gesprochen.

**Rack:** Wie sind Sie denn zu diesem Namen gekommen?  
**Peitz:** Eigentlich ist das ganz einfach, was unsere Tätigkeit beschreibt, ist ein sehr langes Wort. Ich wollte eine kurze prägnante Abkürzung.



Wenn man weiß, was unser Name AbReDi-serv bedeutet, kann man sich den Firmennamen auch leicht merken. Das fand ich witzig.

**Rack:** Was hat Sie dazu bewogen, ein solches Abrechnungsunternehmen in Seligenstadt zu eröffnen?  
**Poth:** Die Wahl des Standortes war recht einfach.

Zum einen ist in Seligenstadt kein Dienstleistungsunternehmen aus unserer Branche ansässig, zum anderen stammt mein Partner von hier und wir haben deshalb ein gutes Netzwerk von Anfang an.

**Rack:** Wie viele Kunden betreuen Sie derzeit?  
**Peitz:** In den vergangenen beiden Jahren haben wir be-

reits eine tolle Erfolgsgeschichte vorzuweisen. Derzeit erstellen wir die Heiz- und Nebenkostenabrechnung für 2000 Kunden und haben rund 7000 eigene Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger eingebaut. Dazu kommen noch etwa 10.000 Rauchmelder, die wir in Wohnungen montiert haben und die regelmäßige Funktionsprüfung durchführen.

**Rack:** Wer sind Ihre Kunden in Seligenstadt?  
**Poth:** Unsere Kundschaft ist sehr vielfältig und das macht es so interessant. Da ist alles vom Zwei-Familienhaus bis hin zum Gewerbeobjekt mit komplexer Messtechnik dabei. Vom Studentenwohnheim bis hin zum Hochhaus. Am liebsten bleiben wir natürlich hier im Städtchen, aber unser Einsatzgebiet ist viel größer. Stellen Sie sich ein Viereck zwischen Frankfurt, Hanau, Aschaffenburg und Darmstadt vor. Das ist unser Revier und Seligenstadt liegt mitten drin.

**Rack:** Warum sind Sie erfolgreich? Oder anders gefragt, was unterscheidet Sie von Ihren Wettbewerbern am Markt?  
**Peitz:** Unsere Branche ist recht klein. Es gibt einige große Abrechnungsunternehmen die bundesweit tätig sind, die haben auch einen riesigen Marktanteil. Aus unserer Sicht haben diese „Riesen“ aber ihre Privatkunden und kleine, mittelgroße Hausverwaltungen völlig aus den Augen verloren.

**Rack:** Was meinen Sie damit? Schlechte Serviceorientierung?  
**Peitz:** Ja. Unsere Kunden sind bei uns, weil wir uns um sie kümmern. Kein Kunde möchte zum Beispiel eine Rückrufbitte bei einem Call-Center abgeben und dann ewig auf Antwort warten. Natürlich kommt dann noch der preisliche Aspekt hinzu. Selbst bei

größeren Hausverwaltungen sind unsere Preise bis zu 40 Prozent günstiger als die der großen Wettbewerber.

**Rack:** Und wie können Sie diese Preise halten?  
**Poth:** Wir haben als kleines Unternehmen keine so großen Verwaltungskosten oder teure Marketing- und Entwicklungsabteilungen. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche, auf den Kunden.

**Peitz:** Wir beide, als auch all unsere Mitarbeiter, kommen aus großen Unternehmen der Branche und haben langjährige Erfahrung im Markt gesammelt. Die Kunden wollen pünktlich und zuverlässig bedient werden und das zu einem fairen Preis. Das ist unsere Philosophie.

Kundennähe ist ungeheuer wichtig. Wir wollen, dass sich unsere Kunden gut bereut fühlen.

Professionellen Kunden bieten wir vom Online-Portal bis hin zum Datentausch einen ausgereiften Service an. Aber auch die Privatkunden, die mit dem Fahrrad bei uns vorbeikommen und ihre Unterlagen persönlich mit uns besprechen wollen sind bei uns herzlich willkommen. Das kann ein großer Konzern nicht bieten.

**Rack:** Kann ein Kunde einfach zu Ihnen wechseln?  
**Poth:** Wir kümmern uns gern um den gesamten Wechselprozess. Die Kündigung beim bisherigen Dienstleister

nehmen wir dem Kunden gern und kostenfrei ab. Bereits vorhandene Zähler können auch von uns abgelesen und genutzt werden. Da gibt es keine Probleme. Ich kann alle Interessenten nur ermutigen, sich bei uns ein Angebot erstellen zu lassen. Hier gibt es große Sparpotentiale.

**Rack:** Das hört sich vorteilhaft an. Dazu kann ich Ihnen weiterhin viel Erfolg in einem offensichtlich wachsenden Markt wünschen.

**Der Seligenstädter**  
Wenn's wirklich ankommen soll,  
dann lieber im SELIGENSTÄDTER!

