

MITTENDRIN

Das Kundenmagazin der Concordia | 02.2012



Michael Heckmann,
Ihr Ansprechpartner
in Rodalben

Schadenregulierung
**Auf den Schock
folgt die Vorfreude**

Pflegeversicherung
**Rechtzeitig an das
eigene Alter denken**

Concordia-Kunde Harald Dexheimer:

**„Ohne Vertrauen
geht es nicht“**

Seite 4

Hier profitieren Sie doppelt

- **Versicherungs-TÜV**
- **Kunden werben Kunden**



CONCORDIA
Versicherungen



Initialzündung: Schornsteinfeger Richard Herl hat Familie Dexheimer den Anstoß für eine neuartige Software gegeben.

Tagesgeschäft: Bettina Leiner ist Prokuristin, Harald Dexheimer Geschäftsführer und seine Frau Roswitha (v.l.n.r.) kümmert sich um die Administration.



Ein Schornsteinfeger bringt Glück

Die Dexheimer Software GmbH gehört zu den Pionieren der elektronischen Datenverarbeitung. Das Erfolgsgeheimnis des Spezialisten für Schornsteinfeger: Firmenchef und Concordia-Kunde Harald Dexheimer kennt das Geschäft seiner Kunden bis ins letzte Detail.

An die Anfänge seines Unternehmens erinnert sich Harald Dexheimer nur mit einigem Widerwillen. Die technischen Möglichkeiten der Commodore-Computer-Generation waren begrenzt, die Wünsche der Kunden dagegen nicht. Statt Standard-Software

verlangte jede Berufsgruppe nach eigens entwickelten Programmen. Zu jenem Kunden, der mit seinem Auftrag die nächsten drei Jahrzehnte seines Berufslebens bestimmen sollte, kam Dexheimer wie die Jungfrau zum Kinde: „Ein befreundeter Schornsteinfeger hat mich gebeten, für ihn ein Programm zu schreiben, das seinen Alltag erleichtert, die bürokratischen Hürden meistert und ihm mehr bringt, als es kostet. Wenn ich ehrlich bin, hat sich diese Aufgabenstellung seit 1981 nicht geändert.“

Während vergleichbare Software-Schmieden in der Pionierzeit ihr Produktangebot erweiterten, sich verzettelten und oft von der Bildfläche verschwanden, widmet sich Dexheimer mit seinen inzwischen 15 Mitarbeitern voll und ganz der Schornsteinfeger-Gilde. „Man muss sich im Metier der Kunden perfekt auskennen, sonst ist die Gefahr groß, dass man am Markt vorbei entwickelt“, sagt der Firmenchef.

Was er selbst zu seinem Mantra erhoben hat, erwartet der gelernte Maschinenbauer natürlich auch von seinen Geschäftspartnern. Da bilden Versicherungen keine Ausnahme. Vor zwei Jahren hat sich der

62-Jährige für einen Versicherungsvertrag zur Concordia entschieden und den Schritt nicht bereut. Vor allem die enge Zusammenarbeit mit Concordia-Berater Michael Heckmann hat ihn überzeugt. „Ohne Vertrauen geht es nicht und ich fühle mich gut aufgehoben. Das liegt vor allem daran, dass Herr Heckmann mein Geschäft verstanden hat und meine Bedürfnisse kennt“, erklärt Harald Dexheimer.

Für seine eigenen Kunden hat der Unternehmer aus dem pfälzischen Thaleischweiler-Fröschen gerade ein neues Produkt entwickelt. Mit dem Online-Briefdienst „Maxprint“ werden persönliche Schreiben, Rechnungen, Angebote, Mahnungen, Feuerstättenbescheide oder Messbescheinigungen automatisiert auf den Weg gebracht. Ein Quantensprung für die Dexheimer-Kunden, denn jeder Schornsteinfeger betreut durchschnittlich 2.000 Kunden und druckt jährlich 5.000 Dokumente. Mit Blick auf die komplexen Aufgaben, die seine Software inzwischen für seine ebenfalls rund 2.000 Kunden übernimmt, ist Dexheimer froh, die Gründerzeit längst hinter sich gelassen zu haben: „Gott sei Dank müssen wir das nicht mehr mit einem Commodore machen.“

