

MAIT ALLES

Riigi Kinnisvara AS 2002-2013- Kinnisvarahaldur

P.Dussmann Eesti OÜ *alates 2013-* Kinnisvara korrashoiuteenuste divisjoni juht

56 818 732

alles@dussmann.ee



**P.Dussmann
Eesti OÜ**

EKHHL sügisfoorum
18.11.2016

Dussmann Group lühidalt



Asutatud	1963 by Peter Dussmann
Peakorter	Berliin
Juhatuse esimees	Catherine von Fürstenberg-Dussmann
Juhatuse liikmed	Wolfgang Clement Dr. Tessen von Heydebreck Dr. jur. Horst Schiessl Prof. Dr. Rainer Lorz
Tegevjuht	Dirk Brouwers
Nõukogu liikmed	Jörg Braesecke Dr. Hans-Jürgen Meyer Reiner Worbs
Netokäive 2015	2.080 miljardit €
Töötajaid maailmas	63 000
Esindatud riigid maailmas	16

Teenused

Dussmann Service International

Dussmann Service

Toitlustus



Turvateenus



Heakord



Tehnohooldus



Saksamaa korrashoidjad käibe järgi

Rang		Unternehmen	Inlandsumsatz in Mio. Euro	
2015	2014		2015	2014
1	1	Bilfinger SE Facility Service, Neu-Isenburg	1.290,0	1.241,0
2	2	Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt a. M.	1.018,0	1.015,0
3	3	Wisag Facility Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt a. M.	911,5	852,0
4	4	Dussmann Service Deutschland GmbH, Berlin *) 1)	870,0	830,0
5	5	Spie GmbH, Essen *)	700,0	690,0
6	6	Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn	661,2	647,3
7	7	Engie Deutschland Gruppe, Köln 2)	536,4	528,0
8	8	Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Rüsselsheim 3)	505,0	488,0
9	11	Kötter Unternehmensgruppe, Essen 4)	502,0	418,0
10	9	Piepenbrock Facility Management GmbH & Co. KG, Osnab- rück 5)	462,0	450,6
11	10	Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin	447,6	435,4
12	12	Klüh Service Management GmbH, Düsseldorf 6)	420,0	396,7
13	14	ISS Facility Services GmbH, Düsseldorf 7)	326,5	248,0

Dussmann Eesti

Asutatud	1996
Peakontor	Tallinn
Omanik	Dussmann Service Holding GmbH
Juhatuseliige	Anella Stimmer
Netokäive 2015	6,858 miljonit €
Töötajaid	600
Tegutsemine	Üle Eesti



Dussmann Eesti



Dussmann Eesti

- Suur teadmistepõhine tugi emaettevõttelt
- Grupi reeglite paindlik rakendamine
- Tihe kogemuste vahetus kõikide Dussmann Grupi maadega
- Lai valik teenuseid
- Hea maine tööjõuturul
- Motiveeritud töötajad
- Pingevaba sisekliima- oleme üks pere
- Väga madal kahjumlike lepingute osakaal portfellis

Kuidas saada ja kuidas säilitada kliente?



Kuidas saada ja kuidas säilitada kliente?

- Klient ja teenusepakkuja ei mõista teineteist
- Klient ei tea, mida ta osta tahab
- Klient ei tea kui palju see maksab
- Klienti ei huvita, millest hind koosneb
- Kliendil on piiratud ressursid
- Indikatsiooni annab võrdlev pakkumine, mis võib erineda kordades

VÕTI

- Kliendi ootused ei tohiks olla põhjendamatult kõrged
- Õpi klienti tundma
- Pane klient huvi tundma. Kes sa oled ja millest koosneb sinu teenuse hind?

Kuidas panna klient huvituma, millest koosneb hind?

- Müüki viib läbi spetsialist, kes päriselt ka teab mida ta räägib
- Pidev selgitustöö olemasolevate klientidega
- Klient peab mõistma, et võlureid ei ole olemas
- *EKHHL infopäev teenuseostjale- kinnisvara korrashoiu hind ja selle kujunemine (heakord, tehnohooldus, haldus)???*

KRIITIKA

- **Kõik me tahame elada**
- **Kõik me pakume üldjoones sama teenust**
- **Kõik me pakume üldjoones sarnase kvaliteediga teenust**
- **Kõik me teame, mis on teenuse telgitagune**
- **Meil kõigil on piiratud ressursid**
- **Konkurendi avalik või tagaselja kritiseerimine on meie jaoks luksus**

Vaatame aegajalt peeglisse



KIITUS

- Kohaliku kapitaliga ettevõtted on tublid
- Suurte välisettevõtete keskel ei ole lihtne ellu jääda
- **Dussmann Eesti on valmis koostööks !**



TÄNAN !