

PRESSE-INFORMATION

Dealer Excellence Award 2016: Mazda zeichnet seine besten Händler aus

- 18 von 400 Mazda Händlern für höchste Kundenzufriedenheit ausgezeichnet
- Spannender Vortrag von Fußballtrainer und Schiedsrichterlegende Urs Meier: „Du bist die Entscheidung“
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Mazda, Händlern und Kunden

Leverkusen, 13. März 2017: Unter dem Motto „Du bist die Entscheidung“ wurde am Freitag, 11. März 2017, im Hotel Vierjahreszeiten in Hamburg der Dealer Excellence Award an die 18 besten Mazda Händler Deutschlands überreicht. Neben der Ehrung der besten Leistungen im Bereich Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität stand auch ein Vortrag von Fußballtrainer und Schiedsrichterlegende Urs Meier im Fokus. Unter dem Titel „Du bist die Entscheidung“ ermutigte Meier seine Zuhörer, den Erfolg selbst in die Hand zu nehmen und Entscheidungen mit Mut und Freude zu treffen.

Beim Dealer Excellence Award, der zum dritten Mal in Folge verliehen wurde, lag der Fokus 2016 auf einer Steigerung der Kundenbegeisterung. Erfasst wird die Zufriedenheit der Kunden mit dem so genannten CEMI Programm. Die Abkürzung steht für „Customer Experience Measurement & Improvement“ (Messung und Verbesserung des Kundenerlebnisses). Dabei wurden 2016 rund 36.000 Kunden zu ihrer Zufriedenheit mit der Arbeit ihres Autohauses in den Bereichen Verkauf und Service befragt. Vor allem bei einem nicht zufriedenstellenden Ergebnis suchen Händler und Kunden gemeinsam nach einer für beide Seiten sinnvollen Lösung.

Der Dealer Excellence Award wird je nach Betriebsgröße in vier Kategorien vergeben. Dabei werden in der höchsten Kategorie - Händler mit mehr als 400 Neuwagenverkäufen pro Jahr - die besten drei Händler gekürt. In den drei niedrigeren Kategorien jeweils die Top fünf. Nach zwei zweiten Plätzen in den vergangenen Jahren sicherte sich das Autohaus Blendorf in Herten in diesem Jahr die goldene Plakette in der höchsten Kategorie. Auf den Plätzen zwei und drei rangierten das Autohaus Wuttke & Quast (Gummersbach) sowie die Richard Dämpfle GmbH (Meckenbeuren). In der Kategorie der Betriebsgröße mit 200 bis 400 verkauften Neuwagen sicherte sich das Autohaus Rudolf Britting in Lauf an der Pegnitz zum ersten Mal einen goldenen Dealer Excellence Award. Das Autohaus Lübke in Lengerich, welches sich in diesem Jahr zum ersten Mal in der Kategorie 100 bis 200 Neuwagenverkäufe behaupten musste, erreichte dort das beste Ergebnis. In der letzten Kategorie (weniger als 100 Neuwagenverkäufe) gelang dem Autohaus Flindt in Marschacht der Sprung auf den ersten Platz.

„Der Dealer Excellence Award hat sich in den letzten drei Jahren zu einer sehr begehrten Trophäe unter den Händlern etabliert. Und wir freuen uns natürlich, wenn Kundenzufriedenheit und Kundenbindung in unseren Autohäusern gelebt wird“, sagte Bernhard Kaplan, Geschäftsführer von Mazda Deutschland, bei der Preisverleihung. „Trotz unserer schnelllebigen Zeit, in der man viele Produkte mit einem Klick im Internet bestellt, bleibt der Besuch im Autohaus für viele Kunden ein fester Bestandteil der Kaufentscheidung. Wir sind stolz auf unsere Händler und deren Mitarbeiter, die dazu beitragen, dass das Autohaus ein Ort für Gespräche, Rat, Unterstützung und jede Menge Fahrspaß bleibt“, so Kaplan weiter.

Die mit dem Dealer Excellence Award 2016 ausgezeichneten Händler dürfen sich nun ein Jahr lang zu den besten Mazda Händlern Deutschlands zählen und für werbliche Zwecke eine spezielle Signatur beispielsweise auf ihrer Webseite einsetzen.

Urs Meier erläuterte den Anwesenden in seinem spannenden Vortrag „Du bist die Entscheidung“, wie man Entscheidungen kompetent und zielsicher trifft und vor allem auch durchsetzt. Meier hat das Entscheiden unter schwierigsten Bedingungen praktiziert. Als Weltklasse-Schiedsrichter musste er innerhalb von Sekundenbruchteilen sein Votum abgeben und die volle Verantwortung übernehmen - gegenüber 60.000 parteiischen Fans und Millionen selbsternannten Experten an den Bildschirmen. Eine Schule fürs Leben: Denn letztlich geht es immer um dasselbe, egal, ob man als Eltern, Ehepartner, Angestellter oder Chef gefordert ist, und gleichgültig, ob es sich um Privates oder Berufliches geht.

Mazda Dealer Excellence Award 2016 - Die Preisträger:

Kategorie 1: Händler mit mehr als 400 Einheiten pro Jahr:

1. Platz (Goldene Plakette): Autohaus Blendorf GmbH / Herten
2. Platz (Silberne Plakette): Autohaus Wuttke & Quast GmbH / Gummersbach
3. Platz (Bronzene Plakette): Richard Dämpfle GmbH Kraftfahrzeuge / Meckenbeuren

Kategorie 2: Händler mit 200 bis 400 Einheiten pro Jahr:

1. Platz (Goldene Plakette): Autohaus Rudolf Britting e.Kfm. Inh. Dennis Britting / Lauf a. d. Pegnitz
2. Platz (Silberne Plakette): Auto-Kramer GmbH / Kirchberg
3. Platz (Bronzene Plakette): Autohaus Rottmann GmbH / Bottrop-Kirchhellen
4. Platz (Weiße Plakette): Schuster Automobile GmbH & Co. KG / Ansbach-Brodswinden
5. Platz (Weiße Plakette): Autohaus Norbert Kalina / Gelsenkirchen

Kategorie 3: Händler mit 100 bis 200 Einheiten pro Jahr:

1. Platz (Goldene Plakette): Autohaus Lübke GmbH / Lengerich
2. Platz (Silberne Plakette): Autohaus Günter Haselbach / Delitzsch
3. Platz (Bronzene Plakette): Autohaus Georg Meindl e.K. / Altenmarkt
4. Platz (Weiße Plakette): Autohaus Göbbels GmbH / Kürten
5. Platz (Weiße Plakette): Gerhard und Figge GmbH / Waldeck-Höringhausen

Kategorie 4: Händler mit weniger als 100 Einheiten pro Jahr:

1. Platz (Goldene Plakette): Autohaus Flindt GmbH / Marschacht
2. Platz (Silberne Plakette): Autohaus Eckhof GmbH & Co. KG / Zeven
3. Platz (Bronzene Plakette): Autohaus Ingo Hauf / Osterburg
4. Platz (Weiße Plakette): Auto Rieser GmbH / Peiting
5. Platz (Weiße Plakette): Auto Karlheinz Zacheus e.K. / Rottenburg

Auskunft erteilt:

Annika Heisler, Supervisor Produkt- und Unternehmenskommunikation
+49.(0)2173.943.303 | aheisler@mazda.de