

Presseinformation

Verleihung des „kfz-betrieb“-Vertriebs Award 2007

Mazda Autohaus Günter Grassow ist drittbestes Autohaus Deutschlands

- **Dritter Platz für Mazda Vertragshändler in Lüssow/Stralsund**
- **Regionaler Marktanteil: 4,9 Prozent, Gebrauchtwagen-Ertrag: 30 Prozent**
- **17-jährige Partnerschaft mit Mazda Motors Deutschland**

Leverkusen, 18. April 2007: Das Autohaus Günter Grassow GmbH & Co. KG ist beim Vertriebs Award 2007 der Branchenmagazine „kfz-betrieb“ und „Gebrauchtwagenpraxis“ mit dem dritten Platz ausgezeichnet worden. Das Autohaus ist unter anderem seit 1990 erfolgreicher Mazda Vertragshändler in Lüssow/Stralsund.

Der Vertriebs Award richtet sich markenübergreifend an Autohäuser und freie Handelsbetriebe und prämiiert deren exzellenten Vertrieb im Pkw-Geschäft. Bundesweit beteiligten sich rund 250 Kfz-Betriebe am diesjährigen Wettbewerb, zu dem die beiden Fachmagazine aufgerufen hatten. Die Preisverleihung für die kreativsten und erfolgreichsten Autohäuser Deutschlands fand vergangenes Wochenende auf der Auto Mobil International (AMI) in Leipzig statt. Unter den Augen von rund 150 Gästen aus Industrie, Verbänden und Handel nahmen den dritten Preis Udo Grassow, Geschäftsführer des Mazda Autohauses und Klaus Kalthoff, Direktor Vertrieb, Mazda Motors (Deutschland) GmbH, entgegen.

Als Kriterien für die Gewinnerwahl dienen unter anderem die Fahrzeugpräsentation, der Einsatz des Verkaufspersonals, das Marketing für Neu- und Gebrauchtwagen sowie die Schnittstellen zum Service.

Udo Grassow lüftet das Geheimnis seines Erfolgs: „Neben einem exzellenten Service und einem neu strukturierten Akquisitionsgeschäft setzen wir auf konsequenten Dialog und Kommunikation mit dem Kunden. Dazu zählen Anzeigenwerbung, Sponsoringauftritte und auch der regelmäßige Kontakt zur lokalen und regionalen Presse. Ziel ist es, mit unserem Autohaus immer im Gespräch zu bleiben“.

Die Jury überzeugten zum einen die tollen Verkaufsergebnisse des Familienbetriebs Grassow. So liegt der regionale Marktanteil bei 4,9 Prozent und damit über dem Bundesdurchschnitt der Marke von 2,2 Prozent. Der erzielte Gebrauchtwagen-Ertrag lag bei stolzen 30 Prozent und der Ertrag im Neuwagengeschäft bewegte sich zwischen 10 und 12 Prozent. Zum anderen konnte der Betrieb Punkte bei der durchgängigen Präsenz der Mazda Philosophie und Markenwelt sammeln zu denen kreative Mailings und Marketingaktionen ihren Teil beitragen.

„Zu den drei besten Autohäusern Deutschlands zu gehören ist eine tolle Auszeichnung - für das Autohaus Günter Grassow als Mazda Vertragshändler und natürlich auch für die Marke Mazda. Seit nunmehr 17 Jahren leistet das gesamte Team vor Ort hervorragende Arbeit - und dies immer mit einer guten Prise Zoom-Zoom“, so Klaus Kalthoff, Direktor Vertrieb, Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Sieger des Vertriebs Awards wurde das Autohaus Rober Kunzmann in Aschaffenburg (Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep und Dodge) und der zweite Platz ging an das Autohaus Mothor in Brandenburg (Skoda, Mitsubishi, VW).

Foto/Quelle: kfz-betrieb

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 0 21 73/9 43-3 03
E-mail: klindel@mazda.de