

Drei Sieger und viele Gewinner

SERVICE-WM Meyer & Dau Immobilien vor Mühlen-Apotheke und Autohaus Horstmann



So sehen Service-Weltmeister aus (von links): Dieter Lautenschläger und Ute Reil (Mühlen-Apotheke), Hans und Benjamin Dau (Meyer & Dau Immobilien) sowie Rolf Horstmann und Wilhelm Papen (Autohaus Horstmann)

BILD: LUKAS LEHMANN

Die Kunden hatten die Zufriedenheit mit den Geschäften dokumentiert. Diese lag im Ammerland klar über dem Bundesdurchschnitt.

VON MARKUS MINTEN

AMMERLAND/OLDENBURG

Auch wenn am Ende nur drei Sieger ausgezeichnet wurden, als Gewinner durften sich alle 51 Unternehmen fühlen, die an der Service-WM der **NWZ** teilgenommen hatten. Am Mittwochabend erhielten sie in Oldenburg eine individuel-

le Analyse ihrer Serviceleistungen – und die drei von ihren Kunden an besten bewerteten Unternehmen einen Pokal.

Im Ammerland machte das Unternehmen Meyer & Dau Immobilien aus Bad Zwischenahn das Rennen. Auf Rang 2 folgte die Mühlen Apotheke (Bad Zwischenahn), auf Platz 3 das Autohaus Horstmann (Rastede). Die Pokale wurden von **NWZ**-Geschäftskundenleiter Bodo M. Bauer sowie den Leitern der **NWZ**-Verkaufsregionen Süd, Sandra von Lehmden, und Nord, Torsten Hillje, überreicht.

Insgesamt hatten sich 51

Unternehmen dem Votum ihrer Kunden gestellt. Daraus wurden mehr als 4000 Kundenrückmeldungen ausgewertet. Allen Unternehmen bescheinigte Norbert Beck, Geschäftsführer der Firma Metatrain, eine „überdurchschnittliche Kundenorientierung“. Liege der Kundenbeziehungsindex bundesweit bei durchschnittlich 67,7 Prozent, seien es im Landkreis 76,3 Prozent.

„Der Service macht den Unterschied aus“, betonte Norbert Beck. Und genau dieser Service wurde seit Mitte Februar von den Kunden unter die Lupe genommen

und detailliert bewertet. Metatrain hatte den Wettbewerb zuvor schon in zahlreichen Regionen durchgeführt und dabei mehr als 100 000 Kundenmeinungen ausgewertet.

Am Mittwochabend gab Metatrain-Mitgeschäftsführer Johann Beck in seinem schwungvollen Vortrag „Hirnlos verkaufen war gestern“ noch einige Tipps für den richtigen Umgang Kunden mit auf den Weg. „Service-Weltmeister geben ihren Kunden positive Emotionen bei jeder Begegnung mit ihrem Unternehmen.“

→ **NWZTV** zeigt einen Beitrag unter www.NWZonline.de/nwztv