



Viel Applaus für die Service-WM gab es am gestern Abend bei der Präsentation des Konzepts im Pressehaus. Rechts: FT-Anzeigenleiter Klaus Pirhalla bei der Begrüßung.

Der sichere Weg zum Super-Service

Landkreis – „Menschen kaufen Emotionen“ – dieser Satz von Referent Johann Beck (MetraTrain), einer der Motoren der Service-WM des Freisinger Tagblatts, könnte als Klammer über dem gestrigen Abend stehen. Im voll besetzten Tagungsraum des Pressehauses präsentierten das Freisinger Tagblatt, die Geschäftsführung des Münchner Merkur, vor allem aber der energie-sprühende Referent Johann Beck, dem interessierten Einzelhandel sowie den Unternehmen und Firmen des Landkreises die Service-WM. Selbstverständlich waren auch die politischen Verantwortlichen vor Ort.

„Mit verbessertem Service lässt sich immer punkten“, er-

**MEHR
UMSATZ!**

mutigten Landrat Michael Schwaiger und Service-WM-Referent Johann Beck die Anwesenden. Denn, so Beck: „Der Kunde entscheidet über die Existenz ihrer Firma.“ Und zur effektiven Arbeit am Kunden gab der Motivator seinen Zuhörern auf amüsante Weise Handwerkszeug mit auf den Weg. „Eines ist wichtig“, vermittelte er: „Suchen Sie Wege, wie Sie ihr Know-How an die Kunden weitergeben können und setzen Sie

dabei ihre Kreativität ein.“

Das exakt auf die Landkreis-Betriebe zugeschnittene Service-WM-Paket ist überzeugend: Die Firmen und Unternehmen präsentieren ihre Struktur und ihr Service-Angebot in einer FT-Sonderveröffentlichung am 24. April und bekommen Werbematerial an die Hand. Bis zum 30. April haben dann Leser und Kunden die Möglichkeit, die Firmen zu bewerten.

Landrat Michael Schwaiger versicherte: „Wir haben zwar keine Service-Wüste, aber wir können uns alle verbessern und das Ziel einer Kunden-Oase anpeilen.“ Die Appelle fruchteten: Noch am Abend gab's Anmeldungen (Bericht folgt). ws