



Die drei Erstplatzierten aus jeder Region wurden mit dem MZ Service Award ausgezeichnet. Darunter waren auch aus Halle Jochen Meyer, Annett Rottdorf und Doris Faust (vordere Reihe von rechts).

FOTO: ANDREAS STEDTLER

Leser küren die freundlichste Firma

SERVICE-WM Preisverleihung zeigt einen breiten Branchenmix unter den Teilnehmern. Vertrauen und Kompetenz gefordert.

VON KATJA MÜLLER

HALLE/MZ - Seit mehreren Jahren dürfen Unternehmen mit guten Serviceleistungen nicht nur auf mehr Umsatz hoffen, sondern auch auf den Titel bei der Service-WM. Die Kür der diesjährigen Regionalieger fand am Freitagabend im Mercure Hotel in Peißen statt. Die Mitteldeutsche Zeitung hatte gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer und der Unternehmensberatung Metatrain zur Service-WM aufgerufen, bei der die Leser der MZ über Unternehmen ihrer jeweiligen Region abstimmen konnten.

Kunden als Punktrichter

56 Firmen aus dem Verbreitungsgebiet der MZ waren angetreten. „Sie haben sich vom schärfsten Punktrichter überhaupt, ihren Kunden, bewerten lassen“, sagte Metatrain-Geschäftsführer Norbert Beck. Vor allem habe er sich über die breite Branchenaufstellung der teilnehmenden Firmen gefreut.

Jenes Bild zeigte sich auch im Bereich Halle-Saalekreis, wo der „Küchentreff“ am Leipziger Turm in Halle die Nase vorn hatte. Den MZ Service Award von Anzeigenleiter Rainer Pfeil nahm Geschäftsführer Jochen Meyer sichtlich stolz entgegen. Dahinter folgte auf Platz zwei das halleische Fotostudio Faust. Mit dem Autohaus Guido Rottdorf landete eine weitere Firma aus der Saalestadt auf dem Podium.

„Der Service Award ist eine super Anerkennung für uns“, sagte Jochen Meyer. 2004 eröffnete er den „Küchentreff“, wo er seine Kundschaft mit einem sechsköpfi-



Jochen Meyer (Mitte), Geschäftsführer des „Küchentreff“, mit seinen beiden Monteuren Holger König (links) und Rocco Beuchelt.

FOTO: GÜNTER BAUER

gen Team betreut. Ein guter Service sei von Anfang an ein wichtiger Teil der Philosophie seines Unternehmens gewesen. „Unsere Kunden sollen nicht allein gelassen werden“, meinte er.

Enger Kontakt ist wichtig

Bei Fragen und Problemen leiste man demnach Hilfe. Zum Service gehöre nicht nur der Auf- und Abbau von Küchen, sondern auch Renovierungs- und Umzugsleistungen. „Zur Überbrückung während der Montagearbeiten stellen wir auch Leihgeräte zur Verfügung“, sagte Jochen Meyer. Er und sein Team hätten einfach erkannt, dass die Küche wieder mehr zum Lebensmittelpunkt in den vier Wänden der Kunden werde. Erfahrungen, die ihm bei der Gründung seines Unternehmens hilfreich waren, sammelte Jochen Meyer während seiner Kaufmannslehre bei ei-

nem großen Möbelfachhändler. Schon damals habe ihm die Arbeit in der Küchenabteilung den größten Spaß bereitet, da dort der engste Kontakt zu Kunden bestand.

Eigenschaften wie „freundlich“, „vertrauenswürdig“ und „kompetent beratend“ wurden schließlich allen Preisträgern der Service-WM von ihren Kunden bescheinigt. Laut Johann Beck, ebenfalls Geschäftsführer bei Metatrain, ist dies ein ultimatives Konzept, denn bei Serviceleistungen müssten die Emotionen der Kunden angesprochen werden.

MZ-Anzeigenchef Rainer Pfeil verwies auf Angebote des Verlagshauses, die Firmen in Sachen Kundenfreundlichkeit nutzen können. Die Zeitung, mz-web und TV-Halle böten eine gute Grundlage, um Unternehmen wirksame Konzepte für deren Öffentlichkeitswirkung anzubieten.