

# „Service ist der einzige Wettbewerbsvorteil“

Sieger des Service-Cup in Passau gekürt – Forum mit Unternehmensberater Johann Beck und Entert(r)ainer Alexander Munke

**Passau.** Der Trendline Fashion Store in Freyung hat den goldenen Service-Cup in der Region Passau/Freyung-Grafenau erhalten. Sieger in den Landkreisen Deggendorf und Regen ist das Modehaus Schötz-Stenzer. Den jeweils zweiten Platz belegen das Sportfachgeschäft Michetschläger in Perlesreut und die Lotto-Bezirksstelle Freissle im Raum Deggendorf, Dritte wurden Bergander Bau in Passau und Zarvita Dessous in Deggendorf.

Die Betriebe hatten sich zusammen mit etlichen weiteren im Juni in zwei regionalen PNP-Beilagen vorgestellt. Im Anschluss daran haben die Leser telefonisch darüber abgestimmt, welche der Unternehmen in Sachen Service die Nase vorn haben. PNP-Anzeigenchef Gerhard Koller überreichte die glä-



**Der Service-Cup in Gold** geht an Helmut Stenzer (v.r.) und Petra Seiher von Trendline Fashion. Den silbernen Cup haben die Lotto-Bezirksstelle Freissle und Alfred Michetschläger erhalten und den Cup in Bronze Zarvita Dessous und Richard Bergander.

sernen Service-Cups am Freitagabend beim abschließenden Service Forum im Multimediasaal der Passauer Neuen Presse an die Sieger. Er dankte allen teil-

nehmenden Betrieben für ihren Einsatz für die Kunden: „Sie zeigen den ehrlichen Willen, für den Kunden das Beste zu bieten und zu leisten.“

Zum Thema „Service ist sexy“ referierte Johann Beck vor den rund 70 Vertretern der Unternehmen in der Region, die zum Service Forum gekommen wa-

ren. Zusammen mit seinem Bruder Norbert Beck betreibt der Referent in Neumarkt die Unternehmensberatung Metatrain, die den Service-Cup ins Leben gerufen und bereits in zwölf Regionen ausgelobt hat. Beck ging auf die Psychologie des Kaufens ein und darauf, wie man als Betrieb Kunden locken und halten kann. Der Service sei dabei – im Gegensatz zum Preis – der einzige tatsächliche Wettbewerbsvorteil. In diesem Bereich gelte es, herauszulegen. „Bei Langeweile geht der Kunde fremd.“

Humorig erklärte Entert(r)ainer Alexander Munke aus Ronnenberg den Zuhörern, auf was es im Service ankommt: Wer freundlich und offen ist, verkaufe erwiesenermaßen mehr als unfreundliche Mitarbeiter. „L-m-a-A“, fordert Munke: „Lächle mehr als Andere.“

– kw