

Artikel: **BRIT Auszeichnung (1)**
erschienen: Hanauer Wochenpost, 21. April 2010

21. April 2010

HANAUER WOCHENPOST

Seite 13



Autohaus Nix unter den Top-Händlern

Toyota Deutschland zeichnet alle Standorte von Autohaus Nix für hervorragende Leistungen im Verkaufsprozess aus. Als eines von bundesweit nur zehn Toyota Autohäusern darf sich Autohaus Nix nun „Best Retailer in Town Quality of Sales“ nennen. Die Urkunde für alle Nix Betriebe überreichten Nils Jeromin, Regionaler Business Manager Toyota Deutschland und Wolfgang Merkle, Distriktleiter Vertrieb Toyota Deutschland, an Geschäftsführer Alexander Nix sowie Olaf Guiard, Betriebsleiter Wächtersbach. Gute Kundenbeziehungen müssen professionell gepflegt werden. Dazu gehört auch, regelmäßig festzustellen, wo Verbesserungen vorgenommen werden können. Ein unabhängiges Institut hat bundesweit Toyota Händler in Be-

zug auf ihre Leistungsfähigkeit, insbesondere in punkto Verkaufsprozesse, Neu- und Bestandskundenmanagement, Kundenservice und -beziehungen sowie deren Optimierung untersucht. Mit dem Ziel, die Verkaufsabläufe noch weiter zu optimieren, hat Toyota anschließend den Qualifizierungsprozess „Best Retailer in Town Quality of Sales“ kurz – BRIT QoS durchgeführt. In der Praxis bedeutete dies, dass ein Toyota-Team gemeinsam mit den Händlern, ihren Führungskräften und Mitarbeitern Prozesse und Abläufe unter die Lupe genommen hat. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse wurden im Sinne der Kunden sofort als Verbesserungen umgesetzt. Die hohen Anforderungen, die Toyota an einen modernen Automobilbetrieb

stellt, werden vom Autohaus Nix an allen Standorten nach der Prüfung durch ein unabhängiges Institut übererfüllt. Mit dieser neuen Auszeichnung setzt Autohaus Nix seine Erfolgsgeschichte fort. „Auszeichnungen wie diese bestärken mich in unserer Unternehmensphilosophie, dass vollkommene Kundenzufriedenheit, Kompetenz und Zuverlässigkeit an erster Stelle stehen. Durch die konsequente Optimierung unserer Leistungen garantieren wir unseren Kunden auch in Zukunft vollkommene Kundenzufriedenheit. Nur wer seine Aufgabe darin sieht, die Wünsche des Kunden zu erfüllen, kann am Markt dauerhaften Erfolg haben“, erklärt Alexander Nix. (Foto von links): Wolfgang Merkle, Alexander Nix, Olaf Guiard, Nils Jeromin.