

## Presseinformation

Mazda Motor Europe verleiht zum zweiten Mal den Europäischen Preis des Präsidenten

# Mazda Vertragspartner haben in Sachen Kundenzufriedenheit die Nase ganz vorn

- Mazda zeichnet europaweit die kundenfreundlichsten Händlerbetriebe aus
- Zufriedenheitsindex legt Verkaufs- und Serviceleistung zugrunde
- Drei deutsche Sieger: Autohäuser Schmidt, Hansmann und Hutter

Leverkusen, 3. Juli 2006: Nicht nur erstklassige Produkte, sondern auch ein ebensolcher Service sind die Erfolgsfaktoren von Mazda. Nicht umsonst zählt Mazda zu den Top Automobilmarken in Europa, wenn es um die Kundenzufriedenheit geht. Um Vertragshändler auszuzeichnen, die sich in besonderem Maße um ihre Kunden verdient gemacht haben, hat Mazda Motor Europe im vergangenen Jahr den „Europäischen Preis des Präsidenten für Exzellenz in Kundenzufriedenheit“ ins Leben gerufen. Mazda Motor Europe-Präsident James Muir überreichte diese Auszeichnung jetzt an insgesamt 32 Händler aus 15 Ländern. Auch drei deutsche Mazda Partner dürfen sich über den „Preis des Präsidenten für Exzellenz in Kundenzufriedenheit“ freuen: das Autohaus Schmidt in Chemnitz, das Autohaus Hansmann in Melsungen und das Autohaus Hutter in Pfaffenhofen.

„Der Schlüssel zu unserem dauerhaften Erfolg ist die unschlagbare Kombination hervorragender Zoom-Zoom-Fahrzeuge mit einem fantastischen Händlernetz. Der ‚Preis des Präsidenten für Exzellenz in Kundenzufriedenheit‘ ist eine Anerkennung für die harte Arbeit, die die Gewinner im vergangenen Jahr geleistet haben. Sie haben nicht nur viele Autos verkauft, sondern dafür gesorgt, dass die Kunden das Lächeln, das

sie beim Kauf ihres Mazda auf den Lippen hatten, noch lange behalten haben“, sagte James Muir.

Die Auswahl der Gewinner erfolgte auf Basis der Verkaufszahlen 2005 sowie des Mazda Satisfaction Index (MSI), Ergebnis einer internen Kundenumfrage zur Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Auto und dem Service ihres Mazda Partners.

„Der Preis des Präsidenten ehrt nicht nur unsere leistungsstärksten Händler, sondern die gesamte Vertriebsorganisation in ihrem Bestreben, den allerbesten Kundenservice zu bieten“, meint Jorgen Olesen, Vice President Kundenservice und Logistik bei Mazda Motor Europe. „Dieser Prozess wird bei Mazda kontinuierlich vorangetrieben, zum Beispiel aktuell mit der Ausweitung des Digitalen Service Nachweises auf alle Mazda Neufahrzeuge in Europa.“

Auskunft erteilt:  
Franziska Gräfe  
Redakteurin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: 0 21 73/9 43-3 03  
E-mail: fgraefe@mazda.de