

AUTO KRASSER gehört zu den Besten der Marke.

Zum wiederholten Mal gewinnt der Renault und Dacia Händler einen Titel für die höchste Kundenzufriedenheit!

Der Renault Betrieb wurde mehrfach ausgezeichnet mit: „DEALER OF THE YEAR“, „GLOBAL QUALITY AWARD“ und ist seit 2008 jedes Jahr Gewinner des Renault „CLUB DE L'ELITE“.

Auszeichnung 2011-2013 „Dealer of the year“

Gleich fünf deutsche Autohäuser und Niederlassungen von Renault wurden in einem Renault-Internen Qualitäts-Wettbewerb für hervorragende Qualität ausgezeichnet. Sie gehören jetzt zu den 100 besten Händlerbetrieben der Marke weltweit. Die Top-Betriebe überzeugten unter anderem, weil die Kunden mit ihrer Leistung am zufriedensten sind.

Für die besonders hohe Verkaufs- und Servicequalität erhielt das Autohaus Krasser (Ettingen), **zum dritten Mal in Folge den Ehrentitel „Dealer of the year“**. Wie hoch dieser Ritterschlag anzusetzen ist, zeigt der Blick auf die Mitbewerber: Insgesamt beteiligten sich 1.700 Partnerbetriebe aus 45 Ländern an der Wahl.

„Unsere Top-Partner haben die Herausforderung des heutigen Automobilhandels verstanden“, erklärte Jérôme Stoll, Executive Vice President Sales and Marketing des Renault Konzerns, im Rahmen der Preisverleihung zum „Dealer of the year“ am 20. April 2014 in Paris.

Einer der Gründe für die herausragende Servicequalität der Betriebe: Renault hat in seinem internationalen Strategieplan „Renault 2016 – Drive the Change“ acht Kundenversprechen schwarz auf weiß festgelegt. Die Händler als wichtigste Schnittstelle zwischen Renault und seinen Kunden setzen diese Versprechen in die Wirklichkeit um – sowohl im Neuwagen- als auch im Kundendienstgeschäft.

Vorteil für Kunden von Renault: Sie stehen beim Besuch im Autohaus stets im Mittelpunkt. Und immer mehr von ihnen spüren, dass ihre Wünsche und Bedürfnisse an erster Stelle kommen. Bei Umfragen zur Kundenzufriedenheit empfahlen 2011 neun von zehn Kunden ihren Renault Händler beim Neuwagenkauf weiter, acht von zehn bewerteten den Service als empfehlenswert. Insgesamt verbesserte Renault seine Ergebnisse im Vergleich zur vorherigen Erhebung in 2008 nochmals um sieben Prozent.

Deshalb betont auch Achim Schaible, Vorstandsvorsitzender der Renault Deutschland AG: „Das hervorragende Ergebnis der deutschen Renault Partner bei der Wahl zum „Dealer of the year“ bestätigt das hohe Maß an Professionalität und Servicequalität, das unser Händlernetz bietet. Dank der Arbeit des Händlernetzes hat Renault ein Niveau der Kundenzufriedenheit erreicht, das entscheidend zum Erfolg der Marke in Deutschland beiträgt.“



Das Verkaufsteam Ettingen von links: Volker Krasser, Oliver Belz, Lukas Pinder, Thorsten Bauer, Uwe Kleinschmidt, Thomas Daum.

Auszeichnung 2010 „Renault Global Quality Award“

Fünf deutschen Renault Händler für hervorragende Qualität ausgezeichnet

Renault verleiht zum sechsten Mal den „Renault Global Quality Award“ und zeichnet damit die besten Händler aus 36 Ländern für ausgezeichnete Verkaufs- und Servicequalität aus. In diesem Jahr gehört als deutscher Renault Händler das Autohaus Krasser zu den prämierten Betrieben.

Die Auszeichnungen wurden in Anwesenheit von Jérôme Stoll, Executive Vice President Sales and Marketing des Renault Konzerns, am 27. Mai 2011 in Paris vorgenommen. Grundlage für die Wertung sind umfangreiche Kundenzufriedenheitsumfragen in den Bereichen Neuwagenkauf und Kundendienst. Dazu führt Renault weltweit 1,2 Millionen Telefonumfragen durch. Allein in Deutschland befragte Renault 2010 rund 140.000 Kunden. Bei der Preisvergabe wurden nicht nur die absolut besten Ergebnisse bewertet, sondern auch die stärksten Verbesserungen.

Kontinuierliche Qualitätssteigerungen im Verkauf und Service

Seit Jahren verzeichnet Renault bei der Servicequalität im Verkauf und Kundendienst im deutschen Händlernetz einen klaren Aufwärtstrend. In Deutschland stieg der Anteil der Kunden, die Ihren Händler sicher weiterempfehlen würden im Neuwagenverkauf auf aktuell 91,4 Prozent. Im Kundendienst wuchs dieser Anteil auf rund 87,4 Prozent.

Das prämierte Autohaus Krasser erreichte bei der Weiterempfehlung im Neuwagenverkauf 99,2 Prozent. Im Kundendienst erreichte es 94,8 Prozent.

Im Rahmen des neuen internationalen Strategieplans „Renault 2016 – Drive the Change“ wird Renault herausragende Servicequalität weltweit etablieren und auf alle Servicebereiche ausdehnen, um die Kundenbindung zu stärken und neue Kunden zu gewinnen.



Familie Krasser von links: Sven Krasser, Ursula Krasser, Wolfgang Krasser, Volker Krasser

AUTO KRASSER Der Renault Händler gehört zu den Besten der Marke.

Renault Partner seit 47 Jahren

Renault hat im April 2014 fünf deutsche Händler zum „Dealer of the year“ gekürt. Einer davon ist zum 3. Mal in Folge Auto Krasser, seit 47 Jahren Partner der Marke im badischen Städtchen Ettingen vor den Toren von Karlsruhe. Grundlage für die Wertung waren umfangreiche Kundenzufriedenheitsumfragen in den Bereichen Neuwagenkauf und Werkstattkunden Service.

Für Auto Krasser ist die Auszeichnung schon Routine: Im Jahr 2010 hat das Autohaus den „Global Quality Award“ verliehen bekommen. Seit vielen Jahren gehört der Familienbetrieb zu den Besten der Marke, bei Renault französisch „Club de l'élite“ genannt.

Wie schafft das Unternehmen es immer wieder, die Kunden so zufriedenzustellen? - Juniorchef Volker Krasser meint: „Die Menschen machen den Erfolg.“ Spezialwissen ist die Grundvoraussetzung, entscheidend ist aber das Persönliche, so die Philosophie der Unternehmensführung. Kurze Entscheidungswege und schnelle Umsetzung verstärken das „Familiengefühl“.

Auf eine erfolgreiche Firmengeschichte von 50 Jahren kann man stolz zurückblicken. Das Unternehmen wurde 1964 von Seniorchef Wolfgang Krasser, der am 20. April 2014 im Alter von 72 Jahren verstorben ist, gegründet. Herr Wolfgang Krasser, der zunächst in der Porsche Rennteilung als Monteur und als erfolgreicher Rennfahrer mit dem R8 Gordini und dem Renault Alpine beste Erfahrungen gemacht hatte, wurde mit seiner 1964 gegründeten Firma zum Januar 1967 offizieller Renault-Vertragshändler.

Seine Frau Ursula Krasser stand ihm von Anfang an geschäftlich zur Seite und auch die beiden Söhne sind von der französischen Marke überzeugt. Sie sind heute im Unternehmen tätig und führen damit die bewährte Firmenphilosophie weiter.

Ein Team von 54 langjährigen und erfahrenen Mitarbeitern betreut bei Auto-Krasser in Ettingen und seit 18 Jahren in der Niederlassung Germersheim die Kunden in allen Belangen rund um Renault & Dacia.

Die Leistungen des Autohauses sind in der Branche etwas Besonderes. So verfügt der Händler über ein beträchtliches Betriebsgelände: 25.000 Quadratmeter stehen ihm am Ortsrand des badischen Städtchens zur Verfügung. „Sozusagen für jeden der 25.000 Einwohner von Ettingen ein Quadratmeter“, lacht Verkaufsleiter Oliver Belz. Am zweiten Standort Germersheim verfügt das Unternehmen über weitere 15.000 Quadratmeter.

Platz genug also um 60 Vorführwagen bereitzustellen. „Hier können sämtliche Modelle mit den verschiedensten Motorisierungen gefahren und gezeigt werden“ wirbt Krasser. Hinzu kommt, dass ständig 150 Neuwagen auf Lager sind, 20 Dienstwagen und über 180 Gebrauchte.

Der Verkauf ist aber nur eine Seite der Medaille. Auch in der Servicequalität wurde das Unternehmen mehrfach durch den ADAC Werkstatttest mit der Note „Sehr Gut“ ausgezeichnet. Krasser bietet ein umfangreiches Serviceangebot, angefangen von Kundendienst und Wartung inklusive kompetenter Unfallabwicklung, Stellung von Ersatzfahrzeugen, Karosseriebau und Lackierung, bieten dem Kunden allumfassende Betreuung.

Ob Neu- oder Gebrauchtwagenkauf, bei kleinen oder größeren Reparaturen, bei Routinearbeiten oder Fahrzeugchecks, bei Unfällen und Schadensregulierungen, in allen Bereichen ist Auto Krasser ein kompetenter Partner für alle Renault und Dacia Fahrer in der Region.

Fazit

Wer also in den Regionen ein Fahrzeug der französischen oder rumänischen Marke sucht, kommt an Auto Krasser nicht vorbei.

Das Krasserteam freut sich über die Auszeichnungen und das gute Abschneiden in den Kundenbefragungen und hat sicher auch viel dafür getan. Es geht aber nicht darum eine schöne Reise nach Paris oder Cannes zu gewinnen. Das Wichtigste für das Unternehmen ist: „Wir wollen unseren Kunden den Service bieten, den wir selbst als Kunde erwarten würden.“



Das Auto-Krasser Gewinnerteam