

# PRESSEMITTEILUNG

28.04.2016

## 1. Platz beim »kfz-betrieb«-Vertriebs-Award 2016: LUEG ist das beste Autohaus Deutschlands

**ESSEN.** Beim größten markenunabhängigen Branchenwettbewerb Deutschlands hatte es die Fahrzeug-Werke LUEG AG in der Vorentscheidung unter die ersten drei Plätze geschafft. Jetzt steht der Sieger fest: LUEG wurde auf einer Branchenparty im Vorfeld der Autovertriebstage Würzburg der 1. Preis beim »kfz-betrieb«-Vertriebs-Award für höchste Kundenorientierung und innovative Ideen verliehen. Nach dem Sieg im Jahr 2013 konnte LUEG sich die Auszeichnung bereits zum zweiten Mal sichern – dies gelang zuvor keinem anderen Bewerber. „Diese erneute Auszeichnung macht uns wirklich sehr glücklich und stolz. Denn sie zeigt, dass wir mit unserer Strategie weiterhin auf dem richtigen Weg sind. Zudem ist sie ein toller Erfolg für das ganze Unternehmen – insbesondere für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jeden Tag ihr Bestes geben“, sagt Jürgen Tauscher, Vorstandsvorsitzender der Fahrzeug-Werke LUEG AG.

Die Redaktionen der Fachmedien »kfz-betrieb« und »Gebrauchtwagen Praxis« haben im Vorfeld der Autovertriebstage den deutschlandweiten, neutralen und markenübergreifenden »kfz-betrieb«-Vertriebs-Award 2016 vergeben. Die Preisverleihung mit Teilnehmern aus Handel, Gewerbe und Industrie fand im Vogel Convention Center in Würzburg statt. Zusammen mit den Veranstaltungspartnern CarGarantie und Santander Consumer Bank kürten die Fachmedien die zehn innovativsten Vertriebsprofis im Kraftfahrzeughandel.

### **Mit systematischer Zielgruppenbetreuung zum Vertriebs Erfolg**

Die Fahrzeug-Werke LUEG AG wurde in erster Linie für die strategische Entscheidung zu einer Kundenbetreuung ausgezeichnet, die passgenau auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten ist. Exemplarisch bewarb sich LUEG mit den beiden professionell erarbeiteten Vertriebsstrategien für AMG-Fahrzeuge und Mercedes Transporter. Die Investition in das europaweit einzigartige AMG Performance-Center führte zu einer deutlichen Absatzsteigerung in kürzester Zeit. Auch im Mercedes-Benz Transportervertrieb wuchs der Fahrzeugabsatz über eine neue Kundensegmentierung und eine neue Systematik in der Kundenansprache deutlich. Alle Vertriebs- und Marketingmaßnahmen werden für jeden Kunden im LUEG CRM dokumentiert und weitere Kontaktaufnahmen von dort gesteuert. Zusammengenommen schaffen all diese Maßnahmen eine systematische 360-Grad-Kundenbetreuung, welche der Jury des »kfz-Betrieb« den 1. Platz wert war.

# LUEG.

# PRESSEMITTEILUNG

Kontakt für Presseanfragen:

**Bereichsleiter BDC, CRM und**

**Marketing-Kommunikation:**

Ralf Schütte

Fahrzeug-Werke LUEG AG

Fon 0201 2065-520

Mail [ralf.schuette@lueg.de](mailto:ralf.schuette@lueg.de)

**Kommunikation / PR:**

Eva Dörrenbach

Fahrzeug-Werke LUEG AG

Fon 0201 2065-525

Mail [eva.doerrenbach@lueg.de](mailto:eva.doerrenbach@lueg.de)

## **Mehr als Mercedes-Benz, mehr als das Ruhrgebiet**

Die Fahrzeug-Werke LUEG AG ist einer der größten Vertriebs- und Servicepartner der Daimler AG in Deutschland – mit 17 Mercedes-Benz Centern im Ruhrgebiet und in Sachsen. Aus der 1868 gegründeten Wagenfabrik ist ein Konzern mit 14 Gesellschaften, über 30 Standorten und rund 1.400 Beschäftigten entstanden. Mit sieben Automobilmarken deckt LUEG das gesamte Spektrum ab: von Mercedes-Benz über Opel und Volvo bis zu Ferrari und Maserati, vom Kleinwagen smart bis zu Lkw und Bussen.

# LUEG.

Mercedes-Benz • smart • Ferrari • Maserati • Opel • Volvo