



ALWAYS A
BETTER WAY

Ribe-forhandler scorer den fineste hæder fra Toyota

Pressemeddelelse

Den ripensiske Toyota-forhandler, Louis Lund A/S, har brudt seks års dominans fra den samme midt- og vestjyske bilforhandler og er netop blevet tildelt den fineste hæder fra Toyota som årets Ichiban-forhandler i Danmark. Den fornemme Ichiban-pris bliver uddelt hvert år til den Toyota-forhandler i Danmark, der har ydet det ypperligste inden for kundeservice og salg.

Seks års dominans er blevet brudt, efter Toyota-forhandler Louis Lund A/S i Ribe netop har modtaget den fineste hæder fra Toyota i form af kåringen som årets Ichiban-forhandler i Danmark. Det er første gang, at Louis Lund A/S i Ribe modtager den fornemme hæder fra Toyota.

For bare et år siden var Louis Lund A/S placeret på andenpladsen efter STS Biler A/S i Holstebro, der efter seks imponerende førstepladser i træk nu må overlade tronen til Ribe-forhandleren. Direktør og ejer, Louis Lund, modtog for nylig sammen med eftermarkedschef Lars Hansen prisen ved en stor Toyota prisuddelingsfest og glæder sig naturligvis over den flotte bedrift.

”Vi er meget glade og beærede over at vinde Ichiban-prisen. Det er jo en kæmpe belønning for et godt stykke arbejde, som vi har leveret i mange, mange år,” siger Louis Lund.

Han dedikerer æren for den prestigefyldte Ichiban-pris til sine medarbejdere.

”En meget stor del af æren skyldes vores personale, som jo er det vigtigste, vi har. Og derfor er det skønt at modtage denne pris, som viser vores høje engagement,” påpeger Louis Lund.

Høj kundetilfredshed

Louis Lund A/S har udover forretningen i Ribe også forretninger i Esbjerg, Varde og Vejen. Men det er altså medarbejderne i Ribe, der har modtaget den ærefulde pris. En pris, som understreger deres høje engagement i Toyota samt en meget høj kundetilfredshed.

"Vi gør altid vores bedste for, at kunderne har en god oplevelse, når de kommer ind hos os. Lige fra de træder ind i butikken, hvor de bliver mødt med et stort smil, til de går ud af butikken igen. Vi behandler vores kunder, som vi selv ville ønske at blive behandlet, hvilket giver kunderne en behagelig oplevelse, når de kommer hos os," forklarer Louis Lund.

Ichiban-prisen anerkender, at man til fulde efterlever Toyotas filosofi om at sætte kunden først, og uddeles over hele Europa til én forhandler i hvert land en gang om året.

Enestående kundeservice og høj kundetilfredshed er nogle af Toyotas vigtigste fokusområder, hvilket da også skinner igennem i den årlige store danske tilfredshedsundersøgelse, AutoIndex, som FDM og Loyalty Group står bag. Her har den japanske mobilitetsgigant 16 år i træk været det bilmærke i Danmark, der har de mest tilfredse kunder hos forhandleren og på værkstedet blandt samtlige bilmærker.

Ichiban er i øvrigt et japansk ord lånt fra "Okyakusama Ichiban", der betyder "kunderne først".

Se og download billeder relateret til pressemeddelelsen på <http://presse.toyota.dk>.

For yderligere information kontakt venligst pressechef Anders Tystrup hos Toyota Danmark A/S på tlf. 44 85 04 19 eller anders.tystrup@toyota.dk.