

Service optimieren

Den Service am Kunden verbessern – das definierte Ziel von FRANKANA und FREIKO sowie ihren Fachhändlern. Vom 13. bis 16. November 2008 informierten die Unternehmen über neue Produkte und es gab greifbare Unterstützung in Sachen Verkauf, Technik, Marketing und Unternehmensführung. „Wir setzen alles daran, unseren Händlern qualitativ hochwertige Schulungen zu bieten. Denn wir sehen es als unser gemeinsames Ziel an, den Kundenservice stetig zu verbessern“, sagt Klaus Büttner, Geschäftsführer von FRANKANA und FREIKO. Seit Jahren sind die Fachhändlerschulungen wichtiger Bestandteil der Serviceleistungen der unterfränkischen Freizeit- und Campinggroßhändler. „Wir bauen sehr auf die Fachgeschäfte, denn gemeinsam sind wir stark“, sagt Büttner. Er freute sich über die große Resonanz seitens Händlern und Technikern aus allen Teilen Deutschlands. Auch aus Österreich, Tschechien, Polen, der Schweiz und den Niederlanden waren Fachleute angereist. Sogar aus Spanien, Bulgarien und Griechenland kamen Besucher nach Gollhofen. Viele der 320 Teilnehmer nutzten das Angebot zum wiederholten Mal. ■ *Weitere Info: www.frankana.de*

