

Mit den Bayern erfolgreich

Hans Brandenburg GmbH

Michael Niebel



Partnerschaftlicher Umgang, guter Service, Zuverlässigkeit und technisch einwandfreie Arbeit:

Die Erfolgsrezepte, mit denen das Autohaus Hans Brandenburg GmbH, in Düsseldorf, Hilden, Mettmann und Dormagen, als BMW Vertragshändler seit fast

40 Jahren erfolgreich am Markt agiert. Neben gut ausgebildeten Mitarbeitern trägt auch das Dealer Management System C/A/R/E von ASC zur professionellen Kundenbetreuung bei. Die Softwarelösung sorgt dafür, dass den Mitarbeitern mehr Zeit für das Wichtigste ihrer Tätigkeit bleibt: Zeit für den Kunden.

Der Geschäftsführer Michael Niebel nimmt sich bei seinen Rundgängen durch die Verkaufs- und Service-räume an seinem Standort Düsseldorf, aber auch in den drei anderen Betrieben nicht nur Zeit für Gespräche mit den Kunden, auch für seine mehr als 200 Angestellten – davon fast 40 Auszubildende – hat der Geschäftsführer stets ein offenes Ohr.

Die Mitarbeiter sind sein wichtigstes Kapital, deshalb sind regelmäßiger Erfahrungsaustausch sowie Mitarbeiterschulungen für ihn eine Selbstverständlichkeit. Bestätigt wird der Erfolg nicht nur durch die Zertifizierung BMW QMA (Qualitätsmanagement im Autohaus), sondern auch die große Schar der treuen Kunden unterstreicht die erfolgreiche Firmenphilosophie, die bereits der Firmengründer Hans Brandenburg lebte.

„Nicht wenige Kunden, die schon 1969 bei meinem Schwiegervater ihren ersten BMW gekauft haben,

bestellen heute noch ihr Fahrzeug bei uns“, so Michael Niebel, der seit 2003 die Gesamtverantwortung der Unternehmensgruppe trägt.

1.650 Neuwagen der Marke BMW, 300 der Marke MINI – präsentiert im derzeit bundesweit größten MINI Center in Hilden – sowie rund 1.500 Gebrauchtfahrzeuge beider Marken sollen 2008 an den vier Standorten Düsseldorf, Hilden, Mettmann und Dormagen verkauft werden. Mit der Übernahme des Autohauses Huntgeburth, Dormagen am 01. Juni 2008 wurde die Erfolgsgeschichte fortgeschrieben.

Mit C/A/R/E werden problemlos beide Marken abgebildet. „Die Datenübernahme bei Echtstart funktionierte reibungslos“ erinnert sich der Geschäftsführer an die mehr als fünf Jahre zurückliegende Einführung des Systems. Ihn überzeugt auch die Flexibilität von C/A/R/E, das auf fast allen der 140 PCs der Brandenburg-Autohäuser und -Werkstätten läuft. „Alle Daten lassen sich in unsere selbst geschriebenen Programme übernehmen“.

Für die Softwarelösung von ASC spricht auch, dass man hier noch ein persönliches Verhältnis zu den Kunden pflegt.

