

Leitbild „Customer First“

Unser höchstes Ziel ist eine stabile und partnerschaftliche Beziehung mit unseren Kunden. Die so erzielte Kundenbindung ist geprägt durch Vertrauen und Nähe.

Dabei unterscheiden wir nicht zwischen internen Kunden (z.B. Kollegen, Vorgesetzte, Projekte) und externen Kunden (z.B. Endkunde, Händler, Behörden).

Um dieses Ziel zu erreichen, handeln wir nach folgenden Grundsätzen:

- **Ehrlichkeit** (ist der Grundstein einer jeden Beziehung):
Wir kommunizieren ehrlich mit unseren Kunden.
- **Verbindlichkeit** (schafft Vertrauen):
Wir treffen verbindliche Aussagen gegenüber unseren Kunden. Zusagen werden von uns umgesetzt.
- **Feedback** (als Chance):
Wir geben zeitnah ein angemessenes Feedback. Gleichzeitig nehmen wir jedes Feedback des Kunden an, um besser zu werden.
- **Konzentration** (auf die Aufgabe):
Wir konzentrieren uns auf eine schnelle, effiziente Problemlösung.
- **Kundennutzen** (im Fokus aller Betrachtungen):
Unsere Produkte und Dienstleistungen dienen dazu dem Kunden den größtmöglichen Nutzen zu bringen. Wir orientieren uns am Erfolg und den Zielen des Kunden und sind dafür mitverantwortlich.
- **Positives Erlebnis** (bei jedem Kunden-Kontakt):
Unsere Leidenschaft zum Kunden leben wir stets mit einer positiven Einstellung. Wir handeln hilfsbereit und zuvorkommend.
- **Kundenkontakt** (als Chance):
Wir sehen jeden Kunden-Kontakt als Chance, den Kunden so zu betreuen, dass er sich jederzeit wieder für TREIF entscheiden würde und TREIF weiter empfiehlt.
- **Gemeinsam** (zum Ziel):
Wir sind EIN Team und unterstützen einander dabei das gemeinsame Ziel zu erreichen.
- **Balance** (zwischen Kunde und TREIF):
Im Mittelpunkt unseres Handelns steht der Kunde. Dabei stehen die Fokussierung auf den Kunden und das Unternehmenswohl in einem angemessenen Verhältnis. Die Prioritäten unseres Handelns sollten mit gesundem Menschenverstand abgewogen werden.

