MOLSHEIM
2.7.2024

BOLIDE, W16 MISTRAL & TOURBILLON: WIE SICH BUGATTI AFTERSALES 2024 FÜR DIE ZUKUNFT NEU AUFSTELLT



Für Bugatti ist ein beispielloser Kundenservice das Fundament des Prestiges der Marke. Daher ist das Angebot eines allumfassenden Kundenerlebnisses, das über die Herstellung und Auslieferung hinausgeht, ein Eckpfeiler der Philosophie des Teams aus Molsheim. Als Ausdruck dieses Ansatzes erhöht Bugatti sein

2026 BUGATTI AUTOMOBILES S.A.S.

Kundenserviceniveau, während es sich auf die ersten Auslieferungen des Bolide sowie des W16 Mistral vorbereitet und die Reise des Tourbillon beginnt.

Mit dem kürzlichen Abschluss der Chiron[1]-Ära und der Enthüllung des neuen Bugatti Tourbillon[2] muss sich auch die Kundendienstabteilung von Bugatti auf ein neues Kapitel vorbereiten. Nach dem Produktionsstart von zwei neuen Modellen, dem Bolide[3] und dem W16 Mistral[4], sowie der Einführung eines völlig neuen Antriebsstrangs mit dem Tourbillon — zum ersten Mal seit 20 Jahren — mit dem Tourbillon, werden Bugattis Kundendienst und Aftersales-Initiativen sich zunehmend darauf konzentrieren, auf die Zukunft vorbereitet zu sein und gleichzeitig die Vergangenheit zu ehren. Unter der Leitung von Alexis Ploix, Leiter Aftersales und Kundenservice, der in diesen Tagen sein einjähriges Dienstjubiläum bei der Marke feiert, ist das Kundenservice-Team von Bugatti bestrebt, das Erlebnis von Luxusautomobilen neu zu definieren — getreu der Philosophie „Die Kraft steckt im Detail". Die Marke setzt dabei auf neue technologische Entwicklungen und ist bestrebt, über sich selbst hinauszuwachsen und über ihr globales Partnernetzwerk dauerhafte Beziehungen zu ihrer geschätzten Kundschaft aufzubauen.
„Während wir uns in die Ära von Bolide und W16 Mistral vorwagen und mit den Vorbereitungen für den neu vorgestellten Tourbillon beginnen, der erstmals mit einem V16-Saugmotor und einem elektrischen Antriebsstrang ausgestattet ist, wird unsere Fahrzeugflotte erheblich wachsen", sagte Ploix. „Bei einer prognostizierten Zahl von insgesamt 1.200 Fahrzeugen auf der Straße im Jahr 2026 liegt der Schlüssel für den anhaltenden Erfolg der Marke darin, sicherzustellen, dass unsere weltweiten Kundendienst- und Serviceteams für dieses Wachstum gerüstet sind und dass ihre Einrichtungen auf neue Technologien wie den V16-Hybridantrieb des Tourbillon eingestellt sind. Wir müssen mit unseren Partnern Hand in Hand arbeiten, um die aufregende neue Zukunft von Bugatti zu antizipieren — und zu verwirklichen. Wir müssen sicherstellen, dass ihre Einrichtungen hochmodern und bestmöglich ausgestattet sind, damit sie weiterhin perfekt für unsere neuesten Modelle und Technologien der nächsten Generation gerüstet sind. Parallel dazu müssen wir auch die allerneuesten Schulungsinitiativen aufrechterhalten, damit unsere Partnerteams über das erforderliche technische Know-how und die Kompetenzen verfügen, um einen Kundenservice und ein Engagement zu bieten, das in der Automobilwelt seinesgleichen sucht."

Derzeit gibt es auf der ganzen Welt lediglich sechs exklusive Bugatti Service Partner of Excellence — zusätzlich zu dem Stammsitz in Molsheim —, die in der Lage sind, präzise und hochtechnologische Wartungsarbeiten durchzuführen. Deshalb ist Bugatti derzeit intensiv damit beschäftigt, sein globales Potenzial in diesem wichtigen Bereich zu verbessern, um sicherzustellen, dass die Marke ihre Kernkompetenzen und persönlichen Dienstleistungen so nah wie möglich an ihren Kunden anbieten kann.

Um den Kunden maßgeschneiderte Lösungen für die nächste Phase anbieten zu können, ist die Einführung einer höheren Kompetenzstufe innerhalb des Partnernetzes von Bugatti von zentraler Bedeutung. Diese fortschrittliche Stufe wird in erster Linie einen nahtlosen Übergang einiger ausgewählter Partner von der Standardwartung und -pflege zu einem weitaus fortschrittlicheren und komplexeren Kundenservice ermöglichen, der ein höheres technisches Niveau voraussetzt.

Insgesamt werden 15 internationale Partner diese Umstellung vornehmen und damit die bestehende Struktur der Service Partner of Excellence ergänzen und die unvergleichliche Fähigkeit der Marke weiter stärken, schnell einen engagierten und einzigartigen Kundenservice

zu bieten. Entscheidend für dieses Vorhaben ist das kontinuierliche Wachstum der Anzahl der qualifizierten Servicetechniker von Bugatti, um den Partnern noch mehr Experten mit fortgeschrittenem technischem Sachverstand zur Verfügung stellen. In den kommenden Monaten werden die ausgewählten Partner ein umfassendes Training absolvieren, in dem sie tiefgreifende Kenntnisse über die Fahrzeuge von Bugatti, die hochmodernen Werkzeuge, die 115-jährige Geschichte der Marke sowie Einblicke und Erfahrungen im Zusammenhang mit der Heimat von Bugatti in Molsheim erhalten.

Um die Optimierung des Bugatti-Partnernetzwerks weiter voranzutreiben und auch in einer sich wandelnden Automobillandschaft ein einwandfreies Kundenerlebnis zu bieten, hat die Marke ein neues Programm zur Akkreditierung von Servicepartnern gestartet, das im Château Saint Jean, dem Sitz der Marke, durchgeführt wird. Die ersten Schulungen wurden bereits abgeschlossen und weitere Workshops sind im Laufe des Jahres geplant, um die Verbindung zwischen den vertrauenswürdigen Partnern und der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der Marke in Molsheim aufzubauen und zu stärken. Diese erweiterte Zertifizierung befasst sich nicht nur mit den technischen Feinheiten der neuesten Hypersportwagen von Bugatti, sondern stellt auch sicher, dass die Partner über ein fundiertes Wissen über die Marke verfügen und perfekt für die Pflege aller Bugatti-Fahrzeuge auf dem Markt gerüstet sind. Für Bugatti, dessen Kunden eine einzigartige Bindung an das Erbe der Marke haben, ist es von grundlegender Bedeutung, dass seine weltweiten Partner — ob im Verkauf oder im Kundendienst — die Werte der Marke verkörpern.

„Durch die vereinten Anstrengungen, unsere Partner mit noch leistungsfähigeren Einrichtungen und noch mehr technischem und serviceorientiertem Know-how auszustatten, werden wir die Servicestandards von Bugatti weiter erhöhen und sicherstellen, dass jeder Kunde, wo auch immer er sich befindet, nichts Geringeres als Exzellenz erfährt", kommentierte Ploix. „Wir wissen, dass es bei einem Bugatti nicht nur darum geht, ein bemerkenswertes Automobil zu besitzen, sondern auch darum, einen unvergleichlichen Lebensstil zu genießen. Mit der Entwicklung unserer Fähigkeiten dehnen wir diesen Lebensstil über das Fahrzeug selbst hinaus aus und garantieren, dass jeder Aspekt der Erfahrung unserer Kunden das gleiche Maß an Raffinesse widerspiegelt."

Während sich Bugatti weiterhin auf die Zukunft der Marke konzentriert, legt das Unternehmen bei Kundendienst und Service auch Wert auf die wachsende Zahl zeitloser Klassiker in seinem weltweiten Bestand. Dazu gehören der Veyron und nun auch der Chiron, der in absehbarer Zeit zu einem modernen Klassiker wird.

Im Rahmen der Bemühungen für das Jahr 2024 arbeitet die Marke daran, die wachsenden Bedürfnisse heutiger und zukünftiger Besitzer von gebrauchten Modellen von Bugatti zu erfüllen, indem sie die Möglichkeiten der Aufarbeitung, den Prozess des Besitzerwechsels und die Bandbreite der Produkte verbessert. Dazu gehört die Verstärkung des „Passeport Tranquillité"-Programms, das 2021 eingeführt wurde, um den Besitzern der Modelle Veyron und Chiron über die Standardgarantiezeit hinaus erweiterte Service- und Wartungsleistungen zu bieten, die ihnen den ultimativen Komfort bieten, sowie die Schulung von Partnern für alle Modelle seit dem Veyron.

Alle Fahrzeuge von Bugatti gelten als „für ewig" — der Tourbillon wurde als „Pour l'éternité" (für die Ewigkeit) vorgestellt — und Bugatti stellt sicher, dass die Besitzer von Veyron und Chiron weiterhin Zugang zu den notwendigen Teilen für Wartung und Aufarbeitung haben, um Langlebigkeit und Werterhalt zu garantieren. Da der Veyron bereits als moderner Klassiker etabliert ist und der Chiron nach der Vorstellung seines hybriden Nachfolgers, dem Tourbillon,

auf dem Weg zum modernen Klassiker ist, ist die Marke bestrebt, diesen Besitzern die gleichen umfassenden Restaurierungsmöglichkeiten zu bieten, um ein zeitloses Erbe zu gewährleisten.

Ploix fügte hinzu: „Bei Bugatti haben wir uns der Herstellung von Hypersportwagen der Spitzenklasse verschrieben. Es ist wichtig, dass der Service unseres weltweiten Partnernetzes diese Hingabe widerspiegelt und unserer anspruchsvollen Kundschaft unabhängig von Standort und Modell ein unvergleichliches Kundenerlebnis bietet. Mit Blick auf das Jahr 2024 und darüber hinaus bereitet sich unser Kundenservice-Team in Molsheim aktiv auf die Zukunft vor und berücksichtigt dabei mehr denn je unsere Vergangenheit."

Pressekontakt
Nicole Auger
Head of Marketing and Communications
communications@bugatti.com

---

[3] W16 Mistral: WLTP Kraftstoffverbrauch, l/100 km: Niedrigphase 40,7 / Mittelphase 21,9 / Hochphase 18,3 / Höchstphase 17,6 / kombiniert 21,8; CO2-Emission kombiniert, g/km: 495; Effizienzklasse: G

[3] Bolide: Unterliegt nicht der Richtlinie 1999/94/EG, da es sich um ein Rennfahrzeug handelt, dass einen Betrieb auf öffentlichen Straßen nicht vorsieht.

[3] Tourbillon: Dieses Modell fällt derzeit nicht unter die Richtlinie 1999/94/EG, da die Gesamtbetriebserlaubnis derzeit noch nicht vorliegt.