Trianel

Regionalvertrieb gestartet

[18.09.2014] Regionale Verankerung und mehr Kundennähe verspricht sich die Stadtwerke-Kooperation Trianel von der Errichtung eines eigenen Regionalvertriebs.

Die Stadtwerke-Kooperation Trianel hat mit dem Aufbau eines eigenen Regionalvertriebs begonnen. Unternehmensangaben zufolge soll damit eine bessere regionale Verankerung und Kundennähe geschaffen werden. Mit der Einrichtung von vier Regionalbüros und einem Regionalvertriebsteam will Trianel kommunale Versorger künftig unterstützen. „Der Aufbau unseres Regionalvertriebs ist eine konsequente Weiterentwicklung unserer Strategie, die Bedürfnisse der kleinen und mittleren Kommunalversorger noch besser zu bedienen“, sagt Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung bei Trianel. Ein erster Schritt auf diesem Weg war laut Trianel die Entwicklung des Bereichs Vertriebslösungen für Stadtwerke und die Gründung der Trianel Netzwerke. Zu diesen zählen die Themen Smart Metering, Elektromobilität, Energieeffizienz sowie dezentrale Erzeugung. Gemeinsam mit den kommunalen Versorgern werden in den Trianel Netzwerken neue Geschäftsmodelle entwickelt, um Stadtwerke beim Aufbau von Energiedienstleistungen zu unterstützen. Mit den White-Label-Produkten EnergieDach und EnergieBlock oder der Smart-Metering-Plattform seien bereits erste Produkte im Markt. „Unser vierköpfiges Regional-Team hilft Stadtwerken, neue Geschäftsmodelle zu erkennen, zu erklären und beim Kunden zu verankern“, erklärt Becker.

(ma)

Stichwörter: Unternehmen, Trianel,