

Chance fürs Fachhandwerk

Die solarhybrid AG formiert ein neues Netz aus Premium-Partnern. Als Kandidaten für eine solche Partnerschaft kommen nur ausgewiesene Profibetriebe aus dem Fachhandwerk in Frage. Der bisherige Vertrieb mit bundesweit mehr als 600 Partnerbetrieben bleibt erhalten und bietet weiterhin eine stabile Fachhandelsbasis. Die neuen Premium-Partner erhalten ein exklusives Vertriebsgebiet und bekommen nicht nur alle

entsprechenden Kundenanfragen aus den Netzwerken des Unternehmens, sondern auch sämtliche Endkunden-Aufträge zur exklusiven Abwicklung. Um die Qualität installierter Solarhybrid-Anlagen zu gewährleisten, bietet das Unternehmen für Premium-Partner einen kostenfreien Wissenstransfer und intensive Schulungen. Ende 2010 sollen bundesweit etwa 40 Premium-Partner etabliert sein.

Mit den neuen Premium-Partnerschaften will die solarhybrid AG ihren bisherigen Vertrieb auf hohem Niveau ausbauen.

