



Photovoltaikversicherungen  
 PV Betreiber-Haftpflicht  
 PV Montageversicherungen  
 Solarteure Spezialkonzepte

## Solar-Branche

! Onlineshop – Neu !

! Renditeberechnung – Neu !

Newsbeiträge abonnieren

Der Boss privat

- ◆ Artur Deger
- ◆ Ben Hill
- ◆ Dieter Ammer
- ◆ Dieter Manz
- ◆ Dr. Karl Kuhlmann
- ◆ Dr. Peter Fath
- ◆ Dr. Rainer Gegenwart
- ◆ Hans-Joachim Bender
- ◆ Klaus Gehrlicher
- ◆ Matthias Willenbacher
- ◆ Michael Pack
- ◆ Michael Preißel
- ◆ Paul Merz
- ◆ Peter Pauli
- ◆ Ralf Kaulmann
- ◆ Siegbert Lapp
- ◆ Thor Christian Tuv
- ◆ Udo Möhrstedt
- ◆ Vedat Gürgeli
- ◆ Werner Palm

[Jobs beim PV-Guide](#)

[Solar Handelsplattformen](#)

[Solarlexikon](#)

[Linksammlung](#)

[Unternehmensverzeichnis](#)

[Stellenangebote](#)

[Stellengesuche](#)

[Solaraktien](#)

« Solarunternehmen Masdar PV engagiert sich für Ausbildung in Erfurt | Home | Richtlinien für die Reinigung von Photovoltaik-Anlagen veröffentlicht »

## solarhybrid: Neues System zum Vertrieb solarthermischer Produkte

photovoltaik-guide.de / Michael Ziegler | 04.02.2011

### Thermische Solaranlagen

2x sparen, beim Kaufen und Heizen, z.B. mit Röhrenkollektoren, ab 490€



### Geld vom Dach

Angebot anfordern! Solarstrom anlage kaufen und sofort montieren.

Google-Anzeigen

Brilon/Markranstädt, 04. Februar 2011, Die solarhybrid AG baut ihre Marktstellung im Bereich Solarthermie weiter aus. Zusammen mit besonders erfolgreichen Handwerksbetrieben der SHK Branche installiert das Unternehmen ein bundesweites Netz aus solarhybrid Centern. Das neue System zum Vertrieb solarthermischer Produkte wird erstmalig auf der ISH Weltleitmesse vom 15.-19. März 2011 der Branche vorgestellt.



### solarhybrid bietet einzigartige Partnerschaft

Mit dem neuen Vertriebssystem bietet solarhybrid den beteiligten Handwerksbetrieben eine einzigartige Partnerschaft. Deren Chefs gründen ihr solarhybrid Center als eigenständiges Unternehmen. So bauen auch sie ihre Marktstellung weiter aus, gewinnen neue Kundengruppen und profitieren von attraktiven Umsatz- und Gewinnchancen.

Um den Markterfolg der Center zu forcieren, stellt solarhybrid ein schlüsselfertiges Unternehmenskonzept zur Verfügung. Die Center nutzen die Marke solarhybrid und vertreiben exklusiv alle solarthermischen Produkte & Systeme von solarhybrid – etwa den Hybrid-Kollektor, der Solarwärme und Solarstrom erzeugt, die Energiesäule®, die Hydraulik und Steuerungstechnik vereint, und das Energie+System, das mehr Solarenergie liefert, als für den Eigenverbrauch benötigt wird. Mit den innovativen Produktlösungen und den exklusiven Vermarktungsrechten sichern sich die Center entscheidende Wettbewerbsvorteile in der Region.

### Hohe Anforderungen an Center-Gründer

Im Gegenzug sind die Center verpflichtet, hohe Anforderungen in den Bereichen Verkauf, Marketing, Installationsqualität, Wartung und Kundenbetreuung zu erfüllen. Nur so kann solarhybrid seinen Erfolgskurs weiter fortsetzen und den wachsenden Qualitätsansprüchen seiner Kunden gerecht werden. Mit der Gründung von solarhybrid Centern profitieren letztlich alle solarhybrid Kunden – private und gewerbliche Endkunden, interessierte Handwerksbetriebe und bisherige Fachhandelspartner – von einer intensiven Beratung, bestem Service und der regionalen Präsenz eines kompetenten Ansprechpartners.

Quelle: solarhybrid AG

follow us @ twitter



Suche

Suche starten

*Danfoss*

## Archiv

März 2011  
(86)

Februar 2011  
(193)

Januar 2011  
(172)

Dezember 2010