

Solarhybrid: mehr Präsenz, besserer Service durch eigene Center



Solarhybrid-Vertriebsleiter Oliver Sobiöch.

BRILON. Trotz der Wirtschaftskrise hat die Solarhybrid AG ihren Umsatz im vergangenen Jahr nach eigenen Angaben verzehnfachen können. Der Anbieter solarthermischer Produkte & Systeme will diesen Erfolgskurs beibehalten und hat angekündigt, ein bundesweites Netz von „Solarhybrid Centern“ zu installieren. Dazu Vertriebsleiter Oliver Sobiöch: „Bisher ha-

ben wir mit etwa 700 Fachhandelspartnern zusammengearbeitet. Nun wird Solarhybrid mit den erfolgreichsten Handwerksunternehmen einen gewaltigen Schritt nach vorn gehen und zahlreiche „Solarhybrid Center“ gründen. Diese Center sind eigenständige Unternehmen, erhalten von uns ein schlüsselfertiges unternehmerisches Konzept und kommen in den Vorzug eines exklusiven Vertriebsgebietes.“

Grundsätzlich könne sich jedes starke Handwerksunternehmen um ein eigenes Center bewerben. Der Bewerbung folge jedoch ein mehrstufiges Auswahlverfahren. „Die neuen Center sollen erste Adresse in der Region sein“, so Sobiöch.

Infos zum Konzept gibt es per E-Mail unter info@solarhybrid-center.de.

www.solarhybrid.ag