

Im Gespräch

Solarthermie besser vertreiben

Die solarhybrid AG (www.solarhybrid.ag) stellt ihren Vertrieb um und baut zukünftig auf ein Netz von „solarhybrid Centern“. Oliver Sobioch, Vertriebsleiter der solarhybrid AG, stellte sich den Fragen der Redaktion.

? Herr Sobioch, weshalb stellen Sie den Vertrieb solarthermischer Produkte um?

Oliver Sobioch: solarhybrid hat viel erreicht. Im vergangenen Jahr konnten wir unseren Umsatz verzehnfachen. Unter anderem bieten wir solarthermische Produkte & Systeme, die sich als absolut marktfähig erwiesen haben. Diesen Erfolgskurs gilt es auch im Vertrieb weiter auszubauen. Dazu installieren wir ein bundesweites Netz von „solarhybrid Centern“.

? Was heißt das konkret?

Oliver Sobioch: Bisher haben wir mit etwa 700 Fachhandelpartnern zusammen gearbeitet, und das sehr erfolgreich. Nun wird solarhybrid mit den erfolgreichsten Fachunternehmen 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.



Oliver Sobioch, Vertriebsleiter der solarhybrid AG, stellte sich den Fragen der SHK Profi-Redaktion



ONLINE PLUS

Das komplette Interview lesen Sie online auf www.shk-profi.com, bitte Webcode **SHK0N55Z** in das Suchfeld eingeben.