

29. Januar 2018

Eigener Energieversorger für Energieexperten

Stadtwerke Energie Verbund ermöglicht neuen Marktteilnehmern die eigene Energievertriebsmarke

Kamen. Im Rahmen der Energiewende gibt es immer mehr Marktteilnehmer in den Bereichen Erzeugung und Dienstleistung, die ihren Kunden zusammen mit den eigenen Leistungen auch Strom und Gas anbieten könnten. Besitzer und Betreiber von kleineren Erzeugungsanlagen oder innovative Dienstleister rund um Messung oder Energieeffizienz sitzen häufig bereits an einer der Schnittstellen zur Energieversorgung der Kunden. Sie dachten aber bisher kaum den aufwendigen Einstieg in die eigene Energiemarke mit zeitaufwendigem Vertrieb und geringen Renditeaussichten.

Die Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH, die Energiemarke von acht kleineren Stadtwerken aus Nordrhein-Westfalen, bietet im neuen Jahr solchen Energieexperten eine einfache Möglichkeit, als Vertriebspartner ihren Kunden den Strom- oder Gasbezug über eine eigene Marke anzubieten.

Eigene regionale Strom- und Gasmarke ohne Aufwand

Der Energiedienstleister geht dazu lediglich eine Partnerschaft mit dem Stadtwerke Energie Verbund ein. Er definiert die Marke und deren Produkte mit Preisen und Konditionen und legt ihre notwendige Rendite fest. Sämtliche Kundenkommunikation und den Wechselprozess übernimmt der Stadtwerke Energie Verbund für die Kommune. Der Energiedienstleister kann sich weiter vor allem seinem Kerngeschäft widmen, trägt keinerlei Risiko und braucht kein zusätzliches Personal.

Stadtwerke Energie Verbund GmbH
Poststraße 4
59174 Kamen

Der Kundenservice über Telefon und Mail wird ebenfalls vom Stadtwerke Energie Verbund übernommen.

„Wir setzen auf vollwertige und faire Partnerschaften. Alle Prozesse bei uns sind schlank, kostengünstig und digital. Wir können kleinen Erzeugern und Energiedienstleistern in kürzester Zeit eine eigene Strom- und Gasmarke aufbauen“, erklärt Jochen Grewe, Geschäftsführer der Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH sein Vertriebspartnerkonzept. „Der Kunde profitiert durch dieses Konzept von günstigen Konditionen, da der neue Energieversorger auch in Zukunft einen zufriedenen Kunden in seinem Kerngeschäft behalten will“, zeigt sich Jochen Grewe überzeugt.

Zum Start einer Partnerschaft erfolgt der Einkauf von Strom und Gas über das Portfolio des Stadtwerke Energie Verbundes. Später kann Strom und Gas für den eigenen Vertrieb zusätzlich direkt auch von den eigenen, lokalen Erzeugungsanlagen bezogen werden.

Online-Vertrieb und Öffentlichkeitsarbeit machen die Marke bekannt

Die vertriebsunterstützende Kommunikation über eine Internetseite, Social-Media-Kanäle sowie Presse- und Öffentlichkeitsarbeit übernimmt die Diskurs Communication GmbH, ein auf die Kommunikation in der Energiebranche spezialisierter Partner des Stadtwerke Energie Verbundes. Neben dieser Basiskommunikation kann der Vertriebspartner seine eingespielten Kommunikationskanäle nutzen, um ihre Marke bei seinen Kunden bekannt und interessant zu machen.

Hintergrundinformationen

Weitere Informationen zum Thema finden hier:

www.kleinerracker.de/presse

Pressekontakt:

Jürgen Scheurer, T 02307 71988-19 |
presse@stadtwerke-energie-verbund.de

Über die Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH

Der Kleine Racker ist eine Marke der **Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH**. Hinter ihm steht ein starker Stadtwerke Energie Verbund, um insbesondere für Familien eine zuverlässige Energieversorgung zu günstigsten Konditionen zu sichern. Als Energieversorger der neusten Generation macht der er vieles anders. Er ist völlig unkompliziert und sagt einfach an, was Sache ist. Auf lästigen Papierkram hat er keine Lust, da tickt er genau wie seine Kunden. Der Kleine Racker weiß natürlich auch, was er der Zukunft schuldig ist. Deshalb ist der verantwortungsbewusste Umgang mit dem für jeden so wichtigen Stoff „Energie“ für ihn das Größte.