

Bundesweiter Vertrieb ohne Risiko

22.07.2013, 11:14 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *LAS GmbH*

Presseagentur: *Press'n'Relations GmbH*

Deutsche Stadtwerke diskutieren derzeit kontrovers über Vertriebsansätze, die über das eigene Versorgungsgebiet hinausgehen. Während einige Marktteilnehmer ihre regionale Stärke bereits tatkräftig für die externe Kundenakquise nutzen, ziehen sich andere aus dem bundesweiten Geschäft zurück oder schrecken aufgrund der angenommenen Risiken vor einer entsprechenden Ausweitung ihrer Aktivitäten zurück. „Dabei sind die Rahmenbedingungen für die Gründung neuer Vertriebsmarken durch Stadtwerke so günstig wie noch nie“, ist sich Markus Axt, Geschäftsführer der LAS GmbH, sicher. „Nachdem Pleiten wie die von Teldafax oder Flexstrom national für hohe Aufmerksamkeit gesorgt haben, gehen viele Verbraucher bei der Auswahl ihres Energieversorgers deutlich sorgfältiger vor. Wer hier als Stadtwerk mit hohen Vertrauenswerten und auf Basis eines marktfähigen Angebots bundesweit überzeugen kann, stellt alle Weichen für die Zukunft – zumal die regionalen Versorger im Sinne der Risikominimierung jederzeit auf die Unterstützung eines erfahrenen Dienstleisters wie LAS zurückgreifen können.“

Laut Aussage der Branchenexperten von LAS stehen viele Unternehmen vor allem aufgrund der Komplexität der Marktprozesse sowie der Angst vor Misserfolg dem Aufbruch zu neuen Ufern im bundesweiten Vertrieb kritisch gegenüber. Ein solches Zögern könnte sich vor dem Hintergrund sinkender Margen im Versorgungsmarkt jedoch als fatal erweisen. Statt weiter abzuwarten gilt es vielmehr, die Potenziale von Kooperationen im Detail auszuloten. Damit sich Stadtwerke ganz auf ihr Kerngeschäft sowie den Ausbau des bundesweiten Vertriebs konzentrieren können, bietet die LAS GmbH ein cleveres Serviceportfolio, das sich am gesamten Kundenlebenszyklus eines Versorgers ausrichtet. Einzelne Leistungen – wie beispielsweise der Aufbau und Betrieb eines effizienten und damit kostengünstigen Webportals – können jederzeit flexibel an individuelle Bedürfnisse angepasst werden. Neben der Verlässlichkeit der automatisierten und somit kostengünstigen Abwicklung der Standardprozesse steht dabei vor allem der Innovationsgedanke im Vordergrund. Aus diesem Grund arbeitet die unternehmensinterne Forschungs- und Entwicklungsabteilung konsequent am Ausbau der Support-Möglichkeiten im Tagesgeschäft von Energiemarktakteuren. „Unser Ziel ist es, den Vertrag mit der Zukunft gemeinsam zu schließen. Also geht es uns nicht um gedankenlose Werkbänke oder die sinnlose Abwicklung nach Standardma?, unterstreicht Axt. So steht beispielsweise ein eigenes Formularteam für die einfache Umsetzung kundenindividueller Ausprägungen der Vertriebskommunikation bei Kampagnen oder Kundenbindungsprogrammen zur Verfügung. Durch die weitreichende Erfahrung der Mitarbeiter lassen sich zudem effektive Cross-Selling-Ansätze wie u.a. das Angebot von Energieeffizienz-Dienstleistungen gegenüber der Zielgruppe der Immobilienwirtschaft identifizieren und etablieren. Ein umfassendes Schulungsprogramm sorgt darüber hinaus für hohe Qualität im Kundenkontaktmanagement.

Portrait

LAS GmbH – Lösungen aus Sympathie

Die LAS GmbH wurde als Tochterunternehmen der Stadtwerke Leipzig im Jahr 2000 gegründet und beschäftigt aktuell mehr als 250 Mitarbeiter. Das Produktportfolio des bundesweit tätigen Dienstleistungsunternehmens der Versorgungs- und Immobilienwirtschaft umfasst Abrechnungs- und Inkassoleistungen sowie Beratung und Lösungsentwicklungen für

beide Branchen.

News-ID: 735258 • Views: 184 (Stand: 16.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/735258/Bundesweiter-Vertrieb-ohne-Risiko.html>