

walter services auf dem 11. ICG-Stadtwerke Kongress "Multitalent Stadtwerk"

Ettlingen, 05.11.2010. Technologische Entwicklungen wie Smart Metering oder Smart Grid bieten große Chancen für Energieversorger, ihr Leistungsportfolio zu erweitern und die Kundenbindung zu erhöhen. Gleichzeitig steigen jedoch die Anforderungen bezüglich Vermarktung und Management dieser neuen Technologien. Am 23. und 24. November stellt walter services im Hotel Bayernpost in München Dienstleistungen rund um die Kundenkommunikation und die Produktvermarktung für Stadtwerke vor. Von der Kundenakquisition über Kundenbetreuung und Wechselprozesse bis hin zu Abrechnungsdienstleistungen deckt walter services die gesamte Kundenwertschöpfungskette ab und realisiert so Flexibilisierungs- und Einsparungspotenziale bei gleichzeitig hoher Kundenzufriedenheit. „Im verschärften Wettbewerb um Marktanteile punkten Stadtwerke vor allem mit regionaler Verbundenheit, Tradition und Kundennähe“, weiß Direktor Ralf Schwiegelshon, stellt aber auch fest, dass diese sprichwörtliche Nähe nicht mehr zwangsläufig von den Kunden wahrgenommen wird. „Mit hohen Servicestandards, multimedialer Erreichbarkeit rund um die Uhr und zielgruppenorientierter Medienpräsenz müssen Energieversorger Kunden heute dort abholen, wo sie kommunizieren: Im Internet, auf Smartphones oder am Telefon“, erklärt Schwiegelshon und betont im Hinblick auf die Sicherung von Marktanteilen und Kunden die Relevanz schnellen und kompetenten Handelns. Sein Unternehmen ist als Outsourcing-Partner für Stadtwerke und Energieversorger auf zielgruppengerechte Kommunikation sowie Energie- und Tarifberatung, Terminvereinbarungen oder Kampagnenmanagement spezialisiert. walter services unterstützt Energieversorger durch die Einhaltung höchster Service- und Qualitätslevels, multimedial und rund um die Uhr.