

MEDIENMITTEILUNG

„Die Kundensicht: Wo besteht für die Energiewirtschaft die Möglichkeit, von Althergebrachtem abzuweichen?“

Braunschweig, 11. Dezember 2014 – Vortrag von Dipl.-Ing. Stephan Wachtel auf der Wirtschaftswoche Konferenz

Kaum ein Thema beschäftigt die Energiewirtschaft aktuell so sehr, wie die „Energiewende“. Nach anfänglicher Skepsis, ja beinahe schon Schockstarre, werden zunehmend die Chancen durch den Umbau der Energiewirtschaft erkannt und umgesetzt. „Für uns ist das Fundament der Energiewende die Steigerung der Energieeffizienz in Immobilien“, so Wachtel anlässlich seines Vortrags auf der Wirtschaftswoche Konferenz am 10. Dezember 2014 in Berlin:

„Die Kundensicht: Wo besteht für die Energiewirtschaft die Möglichkeit, von Althergebrachtem abzuweichen?“

- Energie im Einsatz – Die Wahrnehmung durch den Kunden
- Vorhandene Technologien nutzen und miteinander verbinden
- Anders denken! Welche neuen Konzepte für den Energiekunden gibt es (schon)?

Wachtel stellte in Praxisbeispielen dar, wie sich heute gute Geschäftsideen erfolgreich auf die Straße bringen lassen und welches Entwicklungspotential besteht. „Insgesamt eine große und befriedigende Herausforderung an die deutsche Ingenieurszunft. Wir freuen uns darauf“, mit diesem Schlusssatz schloss Wachtel seinen Vortrag.

Internet: www.nek.eu

Kontakt:

Cortent Kommunikation AG
Christian Dose
Tel. +49/ (0)69/5770300-0
christian.dose@cortent.de

NEK ENERGY GmbH
Nordstraße 23
38106 Braunschweig
medien@nek.eu

NEK ENERGY:

NEK steht für „Neue Energie Konzepte“: Das Unternehmen bietet vielfältige Ingenieur-Dienstleistungen und entwickelt energiewirtschaftliche Produkte. Ziel ist es, in Wohn- und Gewerbeimmobilien nur noch so wenig Energie wie möglich zu besonders günstigen Konditionen einzusetzen. Stephan Wachtel erläutert das Geschäftsmodell: „Wir wissen, dass wir das Rad nicht neu erfinden müssen. Die Kunst besteht darin, bestehende Entwicklungen so zu verbinden, dass aus den vorhandenen Technologien für Energieeffizienz auch Produkte werden, die skalierbar und somit am Markt erfolgreich sind.“