



Bixiakunder får närmare i Uddevalla och Trollhättan

Turen har nu kommit till Uddevalla och Trollhättan i Bixias butikssatsning. I januari kan även Uddevallaborna och Trollhätteborna träffa sin elhandlare i verkligheten för att prata om sitt elavtal, rådgöra om hur man kan producera sin egen el eller köpa så kallade elbesparingsprodukter.

- Det är naturligt att vi satsar på våra hemorter och våra lokala kontor. Det är trots allt de kunder vi redan har som är viktigast för oss. Det är för dem vi vill öka servicen och tillgängligheten och hjälpa med råd för deras energifrågor, säger Magnus Olsson, privatmarknadschef på Bixia.

Syftet är att kunderna ska känna att de har nära till sitt elbolag. Det handlar i grund och botten om att tillsammans i en gemensam strävan, hitta rätt på elmarknaden och hitta smarta lösningar för sin energianvändning.

- Vi säljer till exempel LED-lampor, solcellsprodukter och elmätare som hjälper kunden att både spara pengar och miljö. Den viktigaste uppgiften är att sälja och rådgöra kring kundens elavtal, säger Magnus Olsson.

Först ut av bolagen

Initiativet kan ses som ett paradigmskifte i branschen. Butikssatsningen är en riksomfattande etablering och Bixia är därmed det första elbolag som möter kunderna på deras villkor. Satsningen i Uddevalla och Trollhättan blir Bixias fjärde och femte butik inom loppet av drygt ett år. Butikerna öppnar i Bixias lokaler på Kungsgatan 35 i Uddevalla och Kungsgatan 45 i Trollhättan

- Vi är först ut att ta elförsäljningen in i detaljhandeln. Vi planerar en riksomfattande etablering och Uddevalla och Trollhättan blir våra fjärde och femte orter inom loppet av drygt ett år, säger Magnus Olsson,

Går mot strömmen

Många företag i tjänstesektorn som försäkringsbolag, banker och elbolag har organiserat sina kundkontakter till kundtjänster och internet.

- Vi väljer att gå mot strömmen. Vi vet att många upplever elmarknadens prissättning och avtalsmodeller som komplicerat. Dessutom är det flera som drar sig för att ringa kundtjänster som kan ha telefonköer. Då kan det vara lättare att komma in i en butik där man kan få svar på sina frågor direkt, säger Magnus Olsson.

Bara el från förnybara källor

För Bixia, som är en av de aktörer i Norden som köper in störst andel närproducerad förnybar el, finns det bara två sätt att minska negativ klimatpåverkan – att bygga ut den förnybara energiproduktionen och att helt enkelt använda mindre el.

- I butikerna säljer vi självklart bara el från förnybar kraftproduktion, säger Magnus Olsson.

För mer information kontakta:

Anna Fjellner, pressansvarig, 076-828 58 11

Magnus Olsson, privatmarknadschef, 072-521 46 18

Bixia AB är ett fristående elhandelsbolag med tio delägare, Tekniska Verken i Linköping, Alvesta Energi, Bjäre Kraft, Borgholm Energi, Mjölby-Svartådalens Energi, Nässjö Affärsverk, Oxelö Energi, Sandviken Energi, Södra Hallands Kraft och Växjö Energi

Tillsammans har vi 16 kontor och butiker i Linköping, Alvesta, Borgholm, Göteborg, Laholm, Mjölby, Nässjö, Oxelösund, Sandviken, Stockholm, Trollhättan, Uddevalla, Västra Karup/Båstad, Växjö, Ljungby, Ängelholm och Örebro.

Bixia har cirka 300 000 kunder och omsätter cirka 2,8 mdkr.

Bixia arbetar aktivt för utvecklingen av närproducerad förnybar el och är ett av de elhandelsbolag som köper in mest småskaligt producerad el i Norden från cirka 750 anläggningar.

Tillsammans är vi en kraft som förändrar! Läs mer på www.bixia.se