

Neuer Vertriebsleiter bei Caterva

Seit dem Jahreswechsel unterstützt **Stephan Schulte** (49) das Team der Caterva GmbH als Vertriebsleiter für Privatkunden. Der gelernte Industrie-Fachwirt bringt über 20 Jahre nationale und internationale Vertriebserfahrung ein. Sein Ziel ist es, den Vertrieb der Caterva-Sonne – des PV-Stromspeichers von Caterva – durch freie Handelspartner und Aussendienstmitarbeiter zu koordinieren und auszubauen. Mit Stephan Schulte und Dr. Armin Keinath, der den Geschäfts-



kundenvertrieb leitet, hat Caterva nun eine Vertriebsdoppelspitze, um die beiden Zielgruppen Privat- und Geschäftskunden noch besser anzusprechen. Schulte freut sich, mit dem Vertrieb des Caterva-Stromspeichers gleichzeitig den Klimaschutz voranzubringen: «Die Caterva-Sonne bietet mehr Nutzen für Endkunden als ein herkömmlicher PV-Stromspeicher, denn Betreiber können bis zu 100 Prozent ihres selber erzeugten Sonnenstroms im eigenen Haushalt verbrauchen. Zudem tragen die Speicher zur Stabilisierung des Stromnetzes bei. Endkunden leisten so einen wichtigen Beitrag zur lokalen Energiewende.»



Neuer Verkaufsleiter zur Stärkung des Unternehmens

Mit **Thomas Lott** (50) gewinnt Mobil in Time eine erfahrene Persönlichkeit zur Besetzung der neu geschaffenen Schlüsselposition in der Verkaufsabteilung. Lott, der über langjährige Branchenexpertise verfügt, übernimmt fortan Verantwortung für die Verkaufsaktivitäten und -strategie in der Schweiz. Thomas Lott blickt auf mehr als 15 Jahre Führungserfahrung im Verkaufsbereich zurück. Seine jüngste Vergangenheit verbrachte er als Verkaufsleiter bei der Energie 360° AG in Zürich. Dort gelang es Lott bis zuletzt, die Erdgas-Absatzziele trotz des politisch sensiblen Umfelds zu übertreffen. Neben regelmässigen Aus- und Weiterbildungen in Verkauf und Marketing ergänzte er seine Vita vergangenes Jahr um ein KMU-Intensivstudium HSG an der Universität St. Gallen. Mit seinem Know-how und der breiten Führungserfahrung ergänzt Thomas Lott das Verkaufsteam massgebend. In der Schlüsselrolle des neuen Verkaufsleiters nimmt Lott zudem Einsitz in die Geschäftsleitung der Mobil in Time AG.



Verstärkung in der Geschäftsleitung

Um den Fokus auf das Facility Service Management (FSM) weiter zu verstärken, hat die Vebege AG einen ausgewiesenen Fachmann an Bord geholt: Mit **Ronald Schlegel** tritt ein erfahrener Spezialist mit 15-jähriger Berufserfahrung im Bereich Facility Management eine zentrale Funktion bei Vebege an. Der studierte Maschinenbau-Ingenieur (Dipl. Ing. ETH Zürich) und Absolvent des PMD-Programms an der Harvard Business School war in früheren Funktionen unter anderem Geschäftsführer der Cofely Schweiz (heute Engie) und der Priora FM AG. Durch sein Mandat als Lehrbeauftragter am Departement «Life Sciences und Facility Management» an der ZHAW ist Ronald Schlegel am Puls der Zeit und profitiert von der Nähe zur Wissenschaft. Zudem bringt er sich als Präsident in die Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft ein und schlägt so die Brücke zwischen Branche, Wissenschaft und Praxis. Ronald Schlegel wurde per 1. Oktober zum Geschäftsleitungsmitglied ernannt. Er übernimmt die Funktion des Direktors FSM Solutions.

