

Sie liefern Diesel. Wir kümmern uns um den Vertrieb.

Kundenansprache, Qualifizierung, Angebotsbegleitung und
Vertriebskoordination.

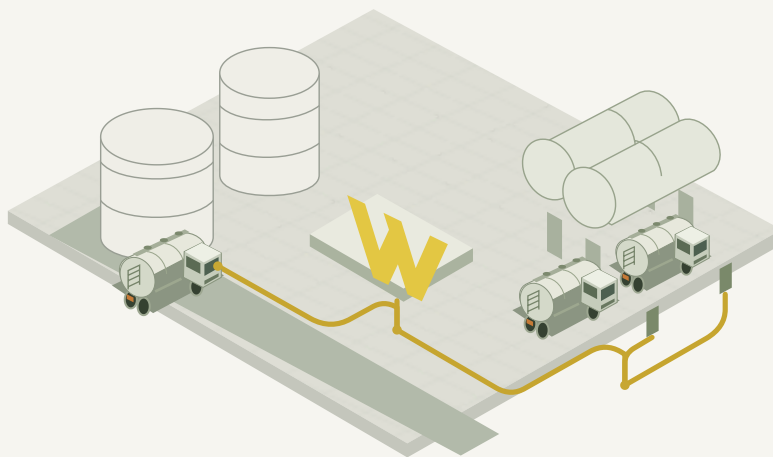


Leistungen und Zusammenarbeit
Ausgabe September 2026

Unser Schwerpunkt

Ihr Dieselangebot. Der Zugang zu Abnehmern.

Weinrebe unterstützt Unternehmen, die Diesel verkaufen und ihre gewerbliche Marktbearbeitung ergänzen möchten.



Was wir übernehmen

Wir grenzen Zielkunden ein, stimmen die Ansprache ab, qualifizieren Interesse und begleiten die geschäftliche Abstimmung. Bestehende Vertriebsaufgaben lassen sich ebenso einbeziehen wie ein klar abgegrenzter neuer Zielmarkt.

Was Sie verantworten

Ihr Unternehmen bestätigt Produktangaben, Lieferfähigkeit und Konditionen. Verbindliche Zusagen und Vertragsentscheidungen kommen von den dafür benannten Ansprechpartnern.

Das Arbeitsmodell illustriert den Vertriebsprozess. Es zeigt keine eigene Lieferinfrastruktur.

Operative Vertriebsarbeit

Neue Gespräche. Geordnete Vorgänge.

Neukundengewinnung

Wir übernehmen die vereinbarte Kundenansprache, prüfen den Bedarf und bereiten den nächsten Schritt mit Ihrem Vertrieb vor. Für Dieselanbieter und Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Energieangeboten.

Für Ihr Unternehmen

Ein eingeordneter Geschäftskontakt mit nachvollziehbarem Bedarf, benanntem Ansprechpartner und vereinbartem nächsten Schritt.

Vertriebskoordination

Wir halten Gesprächsstände, Rückfragen und Zuständigkeiten zusammen. Ihr Vertrieb erhält eine klare Grundlage, um Angebote und Kundenkontakte gezielt weiterzuführen.

Für Ihr Unternehmen

Ein nachvollziehbarer Bearbeitungsstand: Was ist geklärt, was fehlt, wer handelt als Nächstes und bis wann?

Eine Übergabe enthält den Zusammenhang.

Unternehmen und Ansprechpartner, Gesprächsanlass, bekannte Bedarfsangaben, offene Fragen und der vereinbarte nächste Schritt.

Geschäftliche Verbindungen

Angebot und Anliegen zusammenbringen.

Geschäftsvermittlung

Wir bahnen Geschäftskontakte für Produkte, Dienstleistungen und Projekte im Energie- und Nachhaltigkeitsbereich an. Mit geklärtem Anliegen, nachvollziehbaren Rollen und einer vorbereiteten Übergabe.

Für Ihr Unternehmen

Ein vorbereiteter Austausch zwischen Unternehmen, deren Angebot und Anliegen zueinander passen können.

Typische Aufgaben

- Wir klären den Anlass der Vermittlung.
- Passung entsteht durch geklärte Voraussetzungen.
- Ein Erstgespräch mit einer belastbaren Grundlage.
- Vermittlung und Vertragsentscheidung bleiben unterscheidbar.

Vor dem ersten Kontakt klären wir

Gegenstand der Vermittlung, gewünschte Rolle der Gegenseite, freigegebene Informationen, Ansprechpartner und Bedingungen des Auftrags.

Die Beteiligten entscheiden selbst über einen Geschäftsabschluss. Technische, rechtliche und erlaubnispflichtige Prüfungen sind kein Bestandteil dieser Kontaktvermittlung.

Beratung und Entwicklung

Den nächsten Schritt begründet entscheiden.

Vertriebsberatung

Wir betrachten Zielkunden, Angebotsdarstellung und Vertriebsabläufe. Daraus entsteht ein konkreter Arbeitsansatz für die Menschen, die Ihr Angebot in den Markt bringen.

Für Ihr Unternehmen

Eine begründete Priorisierung von Zielgruppen, Vertriebsaufgaben und nächsten Maßnahmen, die zu Ihrem Angebot und Ihren Ressourcen passt.

Unternehmensberatung

Wir beraten Unternehmen im Energie- und Nachhaltigkeitsbereich zu geschäftlicher Ausrichtung, Zusammenarbeit und Organisation. Mit einem Schwerpunkt auf den Fragen, die Angebot, Markt und operative Umsetzung verbinden.

Für Ihr Unternehmen

Eine strukturierte Entscheidungsgrundlage mit geklärten Annahmen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten und einer nachvollziehbaren Reihenfolge.

Ergebnisse für die weitere Arbeit

Je nach Auftrag: Zielkundenprofil, geklärte Angebotsdarstellung, Aufgaben- und Rollenübersicht oder priorisierte Maßnahmen. Beratung und operative Umsetzung können getrennt vereinbart werden.

Unsere Energiefelder

Vom Kraftstoffangebot zur Energietechnik.



Kraft- und Brennstoffe

Diesel steht im Mittelpunkt unseres Angebots. Daneben können weitere Kraft- und Brennstoffe Gegenstand einer abgestimmten Vertriebs- oder Vermittlungsleistung sein. Ausgangspunkt sind immer das konkrete Produkt und Ihr Lieferprofil.

Vor der ersten Ansprache

Produkt · Lieferung · Abnehmer



Photovoltaik und Speicher

Wir unterstützen die Vertriebsarbeit und Kontakthanbahnung für Photovoltaik und Speichertechnologien. Für Anbieter, Dienstleister und projektbezogene Anliegen im gewerblichen Umfeld.

Vor der ersten Ansprache

Gegenstand · Ausgangslage · Beteiligte



Elektromobilität und Ladeinfrastruktur

Wir unterstützen die vertriebliche Ansprache und Vermittlung rund um Elektromobilität und Ladeinfrastruktur. Der Fokus liegt auf dem gewerblichen Bedarf und dem passenden nächsten Gespräch.

Vor der ersten Ansprache

Nutzung · Umfang · Zuständigkeit

Weitere Energiefelder

Geschäftliche Zugänge für konkrete Vorhaben.



Wärme und Energieeffizienz

Weinrebe unterstützt Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Wärmeversorgung und Energieeffizienz bei Vertrieb, Vermittlung und geschäftlicher Koordination.

Vor der ersten Ansprache

Anlass · Leistung · Prüfung



Erneuerbare Energien

Wir unterstützen die Anbahnung und Koordination von Geschäftskontakten im Bereich erneuerbarer Energien. Für Unternehmen, die Produkte anbieten, Dienstleistungen einbringen oder projektbezogene Ansprechpartner suchen.

Vor der ersten Ansprache

Vorhaben · Projektstand · Verbindung

Klare fachliche Zuständigkeiten

Weinrebe übernimmt die beauftragte Vertriebs-, Vermittlungs-, Koordinations- oder Beratungsaufgabe. Technische Auslegung, Fachplanung, Installation und projektspezifische Bewertungen liegen bei den zuständigen Fachunternehmen.

Zusammenarbeit

Beginnen wir mit Ihrer konkreten Aufgabe.

Anliegen klären

Sie beschreiben Angebot, Zielkunden und die Aufgabe, bei der Sie Unterstützung suchen.

Auftrag eingrenzen

Wir vereinbaren Leistungsumfang, Informationswege, Zuständigkeiten und Vergütung.

**Bearbeitung
vorbereiten**

Angebotsinformationen, Unterlagen, Auswahlkriterien und Ansprechpartner werden abgestimmt.

**Zusammenarbeit
führen**

Gesprächsstände, offene Punkte und nächste Schritte werden im vereinbarten Rhythmus besprochen.

Christian Weinrebe

Geschäftsführer

Weinrebe Handels und Vertriebsgesellschaft UG (haftungsbeschränkt)

Frankenring 18 · 30855 Langenhagen

Sitz der Gesellschaft: Mannheim
Amtsgericht Mannheim · HRB 758081

Die Abbildungen illustrieren Geschäftsfelder und stellen keine eigenen Anlagen oder Referenzprojekte dar. Gesellschaftsangaben nach Registerauszug vom 7. September 2026.