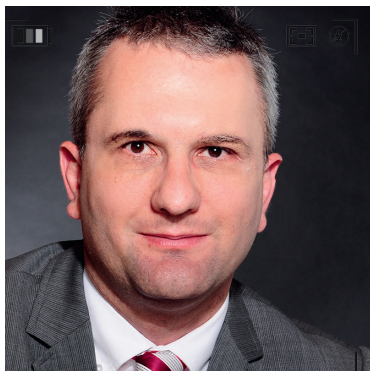


## NAHAUFNAHME

### DEN MENSCHEN IM BLICK

Seit fast einem Jahr ist Dirk Gabriel Geschäftsführer der Stadtwerke Bad Belzig



**Dirk Gabriel**

Schon beim Blick auf die Vita des Diplom-Kaufmanns zeigt sich eine klare Vertriebsorientierung. Nach seinem BWL-Studium startete Gabriel 1997 als Key-Account-Manager Strom bei RWE Energie bevor er 2002 zu VNG als Verkaufsleiter in den Großkunden-Erdgasvertrieb wechselte. Kein Wunder, dass bei der neuen Aufgabe bei den Stadtwerken Bad Belzig neben

der »Erweiterung der Produktpalette im Hinblick auf die Energiewende« das Thema »Ausbau des Vertriebs« besonders dick unterstrichen auf seiner To-do-Liste steht. Dabei geht der 43-Jährige davon aus, dass der Commodity-Vertrieb zwar auf absehbare Zeit ein wichtiges Standbein bleiben wird; allerdings benennt er als Hauptfokus, Komplettlösungen an Kunden zu verkaufen. »Mit unseren Mikro-BHKW für Wohnhäuser sind wir da schon auf einem guten Weg«, betont der Stadtwerke-Geschäftsführer der im Landkreis Potsdam-Mittelmark gelegenen Kreisstadt.

Der Umgang mit Menschen ist Gabriel wichtig. »Meine Erfahrung zeigt mir, dass sich Kundennähe und Kundenfreundlichkeit auszahlen.« Entscheidend sei, dass man sich deren Fragen und Bedürfnissen annimmt und gemeinsam faire und dauerhafte Lösungen findet, sagt der Chef des Querverbundunternehmens zu dessen Geschäftsfeldern neben Erdgas, Fernwärme, Trink- und Abwasser auch der Betrieb eines Bahnhofs zählt. Im Vertrieb gebe es mit dem Geschäftauf- und -ausbau immer ein konkretes Ziel. Diese Fokussierung sei auch bei der Führung eines Unternehmens sehr hilfreich, hat Gabriel ausgemacht.

In seiner Freizeit reist der gebürtige Göttinger sehr gerne, auch zu exotischen Orten. In diesem Jahr ist er in Russland mit dem Auto nach Kazan unterwegs gewesen. »Das ist durchaus etwas, was einen auf ganz andere Weise fordert und viele intensive Erlebnisse mitbringt.« **mn**