



Renet wächst und breitet sich weiter aus

Die lokale Telekomanbieterin Renet erzielte 2022 ein positives Wachstum in allen relevanten Produktbereichen. In verschiedenen Kundenumfragen wird eine sehr hohe Kundenzufriedenheit verzeichnet. Zudem werden die Quickline-Produkte von Renet nun auch in weiteren Oberaargauer Gemeinden verfügbar sein.

Der Telekommunikationsmarkt ist hart umkämpft und bereits stark gesättigt, doch dies vermag das Wachstum von Renet nicht zu bremsen. Beim Internet stieg die Kundenzahl im vergangenen Geschäftsjahr 2022 um 1.3% gegenüber dem Vorjahr. In der Sparte Mobil-Telefonie verzeichnete Renet einen Abonnementszuwachs von satten 10.6%. Im Bereich IPTV konnte die Kundenzahl um 6.8% vergrössert werden. Bemerkenswert ist zudem der Kundenzuwachs bei den Businessprodukten. Hier zeigt sich, dass die lokalen Firmen die Renet als Partner schätzen.

Renet-Geschäftsführer Matthias Grossenbacher blickt mit Zufriedenheit auf diese Entwicklung zurück und hält dazu fest: «Ein solches Wachstum ist angesichts eines schwierigen Marktumfeldes nicht selbstverständlich. Möglich ist dies in erster Linie dank attraktiven Produkten, einem äusserst kundenfreundlichen Service sowie hochleistungsfähigen Glasfaserkabelnetzen.»

Renet in weiteren Oberaargauer Gemeinden präsent

Seit September 2022 sind Quickline-Produkte in der ganzen Schweiz verfügbar, diese Markterweiterung stellt auch für Renet eine wichtige Weichenstellung dar.

Innerhalb dieser Markterweiterung ist Renet neu in folgenden Gemeinden für sämtliche Kundenanliegen verantwortlich: Altbüron, Busswil, Dürrenroth, Eriswil, Fischbach, Ochlenberg, Oeschenbach, Roggliswil, Rüschelen und Zell. «Es freut uns sehr, unsere Produkte und Dienstleistungen in weiteren Oberaargauer Gemeinden anbieten zu können» erwähnt Matthias Grossenbacher.

Gute Noten von der Kundschaft

Im vergangenen Jahr wurden Renet und Quickline von renommierten Instituten und der Kundschaft erneut in verschiedenen Umfragen ausgezeichnet. «Diese Feedbacks zeigen, dass Renet als sympathischer und führenden regionaler Telekomanbieter wahrgenommen wird. Unsere Produkte sowie Dienstleistungen und Support kommen bei der Kundschaft an. Ich bin sehr stolz auf unsere Mitarbeitenden, welche mit ihrem täglichen Einsatz für ausgezeichnete Kundenerlebnisse sorgen», sagt Matthias Grossenbacher.

Beim Mix zwischen Neukundenwachstum und Bestandskunden bewege man sich auf einem schmalen Grat. Renet investiert daher bewusst nicht nur in Promo-



tionen für Neukunden, sondern immer mehr in die intensive Betreuung und Pflege der Bestandskunden. Im vergangenen Jahr wurde mit Quickline das Kundentreueprogramm «Benefit» lanciert, in welchem Kundinnen und Kunden mit kostenlosen oder vergünstigten Tickets für Sport-, Kultur- und Freizeitveranstaltungen belohnt werden. Bereits haben mehrere hundert Renet-Kunden vom Programm profitiert. ■

