

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Stärke aus eigener Kraft“ – was für die SWU als ganzes Unternehmen gilt, spielt auch für uns Mitarbeiter eine Schlüsselrolle. Viele meiner Kolleginnen und Kollegen sind in der SWU groß geworden. Im Innendienst ausgebildet, ist „Vertriebsluft“ meine Energiequelle. Seit Anfang des Jahres stehe ich Ihnen im Team Geschäftskunden als Beraterin zur Seite. Kompetenz und Nähe sind dort unsere Stärke. Dazu gehören flexible und innovative Produkte und eine Beratung, die Ihre Wünsche in den Mittelpunkt stellt. Und: Wir sind da, wenn andere sich verabschieden. Dass Sie diesen Einsatz honorieren, freut uns sehr. Sie können sich darauf verlassen, dass wir so weitermachen.

Herzliche Grüße



Jacqueline Schmutz  
Beraterin Geschäftskunden  
der SWU Energie GmbH



## Mehrwert für die Region

Wirtschaftlich starke SWU setzt auf Zukunftsinvestitionen zugunsten ihrer Kunden.

**D**ie Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm haben die roten Zahlen verlassen. Im Geschäftsjahr 2017 erwirtschafteten die 955 Mitarbeiter der Unternehmensgruppe ein Plus von 3,1 Millionen Euro.“ Dieser Satz aus unserer jüngsten Bilanz-Pressmitteilung ist mehr als nur eine Erfolgsmeldung zum Kassenstand. Unternehmer wissen: Gewinne sind die beste Grundlage für Weiterentwicklung und Fortschritt. „Als eng mit der Region vernetztes Versorgungsunternehmen sehen wir darin die Chance, unsere Leistungen und Services für unsere Kunden und Nachbarn zu verbessern und zu stärken“, macht Geschäftsführer Klaus Eder deutlich.

Themen wie Elektromobilität, Glasfaserausbau oder Netzdienstleistungen fordern dabei die ganze Kraft der SWU. „Wir werden unsere Investitionen in diese und andere Zukunftsthemen nachhaltig ausbauen. Unsere Kunden stehen, wie wir selbst auch, in einem intensiven Wettbewerb mit hohem Zeit- und Leistungsdruck“, analysiert Eder. „Dafür braucht es eine leistungsfähige Infrastruktur, die Innovationen aufgreift und Innovationen ermöglicht,“ so der SWU-Geschäftsführer.

Auch die hohe Kundenzufriedenheit ist aus Sicht von Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb der SWU, „ein eindeutiger Beleg dafür, dass unser Engagement gewürdigt und unser persönlich abrufbares Know-how geschätzt wird“. Dafür spricht zum Beispiel die steigende Kundenzahl: So nahm die Zahl der belieferten Stromzähler/Standorte im Geschäftskundensegment von Dezember 2016 bis Dezember 2017 um 6,5 Prozent zu.

Dass sich eine starke SWU für Wirtschaft und Kommunen in der Region auszahlt, machen weitere Zahlen aus der Bilanz 2017 deutlich. So investierte die SWU insgesamt 65,9 Millionen Euro. Für 41,7 Millionen Euro wurden Aufträge an Unternehmen in der Region vergeben. Alles in allem erzeugte die SWU rund 186 Millionen Euro an regionaler Wertschöpfung.



Klaus Eder  
Telefon 0731 166-0  
klaus.eder@swu.de





1. Die Inhaber, Ralf und Josef Dodel (v.l.)
2. Stadtbibliothek in Ulm
3. Audi T3 Design Center Ingolstadt
4. Daimler AG Verwaltungsgebäude 128, Stgt.-Untertürkheim
5. Firmengelände Dodel Metallbau, Ulm-Donautal
6. Dodel-Mitarbeiter in der Fertigungshalle



## Im Profil

### DODEL METALLBAU GMBH

Die Dodel Metallbau GmbH gehört zu den führenden Anbietern im Bereich von Fassaden aus Metall und Glas im süddeutschen Raum. Aus den Materialien Aluminium, Stahl und Glas entwickeln, planen, fertigen und montieren die Spezialisten anspruchsvolle Fassadenlösungen.

# Dodel

# Fassaden aus Metall und Glas: Dodel Metallbau

Fassaden von Dodel Metallbau in Ulm zeichnen sich durch ihre besondere Optik und zukunftsweisende Technologien aus. Mittlerweile sind sie in ganz Süddeutschland vertreten – unter anderem an Gebäuden renommierter Automobilhersteller.

Zahlreiche ausdrucksvolle Gesichter von privaten, gewerblichen und öffentlichen Gebäuden sind durch Fenster, Türen und Fassaden des Unternehmens geprägt. Wer aufmerksam durch Ulm geht, entdeckt dort viele außergewöhnliche Fassaden, welche die Firma Dodel gebaut hat. Hierzu gehören unter anderem das Brückenhaus in Neu-Ulm, die Sparkasse und die Glaspypiramide der Ulmer Stadtbibliothek in der Neuen Mitte in Ulm sowie der Neubau der Chirurgischen Klinik am oberen Eselsberg.

### REPRÄSENTATIVE FASSADEN

Dodel Metallbau ist jedoch auch außerhalb von Ulm sehr aktiv. So wurden in den letzten Jahren zahlreiche repräsentative Bauten der Firmen Daimler in Stuttgart und Audi in Ingolstadt mit Fassaden von Dodel gebaut. Im Moment verwirklicht die Firma einen Großauftrag für den TÜV SÜD in München, sowie den Neubau der Konzernzentrale der Firma HeidelbergCement in Heidelberg.

Das Unternehmen beschäftigt ca. 250 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von circa 36

Millionen Euro. Sieben Projektteams im technischen Büro, 120 Mitarbeiter in der Produktion sowie 80 Monteure decken die komplette Wertschöpfungskette ab: von der ersten Planung nach den Vorstellungen des Architekten über die statischen und bauphysikalischen Berechnungen sowie die Herstellung der Fassadenelemente in der eigenen Fabrikationshalle im Donautal bis hin zur Montage auf der Baustelle.

### MITARBEITER SIND ERFOLGSGARANT

Diese kompetenten und motivierten Mitarbeiter sind der Garant für den Erfolg der Firma Dodel. Daher wird besonders großen Wert auf die Aus- und Weiterbildung im eigenen Betrieb gelegt. Derzeit werden 10 Auszubildende in den Berufen Metallbauer und technischer Systemplaner ausgebildet.

Ein zweites Standbein von Dodel Metallbau ist die Tätigkeit als Systemlieferant für den Fahrzeug- und Anlagenbau. Hier entwickelt, fertigt, lagert, montiert und liefert die Firma Komponenten der Blech- und Stahlbearbeitung.

### WAS UNS VERBINDET:

Die Dodel Metallbau GmbH bezieht seit Jahren Strom von der SWU Energie. Preistransparenz, Planungssicherheit und die einfache Energiekostenkontrolle zählen. Im Jahr 2011 ist Dodel ins PV-Geschäft eingestiegen. 2.230 PV-Module wurden aufs Dach des Firmengebäudes montiert: für den Eigenbedarf und zur Einspeisung über die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze.



Lars Balkheimer  
Telefon 0731 166-2622  
lars.balkheimer@swu.de

[www.dodel-metallbau.de](http://www.dodel-metallbau.de)

# E-Mobilität – einfach laden!



Zugegeben: Die E-Mobilität hätte mehr Tempo vorlegen können. Aber sie kommt ... So stieg der Ladestrombezug an SWU-Zapfsäulen in sechs Jahren von knapp 3.500 kWh (2011) auf knapp 167.000 kWh (2017), also auf das 48-fache.

## ENGAGIERTER FÖRDERER: DIE SWU

Mit 54 Ladestationen – davon seit Anfang Mai acht Schnellladestationen – belegt die SWU Platz acht im nationalen Ranking (BDEW 06/2017). Zu finden sind die Ladesäulen im Stadtgebiet Ulm/Neu-Ulm, aber auch in Erbach, Blaustein, Dornstadt und Senden. „Seit 2011 haben wir die E-Mobilität durch kostenfreies Tanken an unseren Ladesäulen erheblich bezuschusst“, so Marcus Deutenberg, Vertriebsleiter der SWU. Bis einschließlich 1. Juli wird das Stromtanken bei der SWU noch kostenfrei sein.

## EINFACH UND GÜNSTIG MIT LADENETZ.DE

Ab Montag, 2. Juli 2018 fallen dann Gebühren an, die unter [www.swu.de/stromtanken](http://www.swu.de/stromtanken) aufgerufen werden können: Im Tarif „SWU LadeStrom“ ist es eine Grundgebühr von 9,90 Euro plus 3 Euro pro Tankvorgang. Die „SWU LadeStrom Flat“ gibt es für günstige 30 Euro pro Monat – schon ab 7x Tanken hilft sie beim Sparen. Besonders attraktiv ist die Flat für E-Vielfahrer, da sich die SWU dem Verbund [ladenetz.de](http://ladenetz.de) mit über 7.300 Ladepunkten in Europa und bundesweit über 2.000 Säulen angeschlossen hat. Eine Übersicht über nahegelegene Stationen liefert die mobile Landkarte unter [maps.ladenetz.de](http://maps.ladenetz.de).

## MACHT E-FLOTTEN FLOTT: DIE SWU

Geschäftskunden mit innovativer E-Mobilitäts-Strategie profitieren von dieser Maßnahme besonders. Denn das Motto mit der SWU-Ladekarte ist ganz einfach: einstecken, aufladen, losfahren. Die Rechnungsstellung erfolgt monatlich über [ladenetz.de](http://ladenetz.de). Allerdings gehen die Leistungen der SWU für Geschäftskunden wesentlich weiter. Wir beraten Sie zu individuellen E-Flotten-Strategien: inklusive Ladeinfrastruktur, idealem Netzanschluss, geeigneten E-Fahrzeugen und eigenen Ladesäulen – auf Wunsch ebenfalls in den [ladenetz.de](http://ladenetz.de)-Verbund integrierbar.

## PV UND LADESÄULEN: DIE IDEALE KOMBI

Extra umweltfreundlich und rentabel gestaltet sich die Elektromobilität, wenn der Strom aus der eigenen Photovoltaik-Anlage stammt.

Im individuellen Gespräch schnüren die SWU-Experten für Energiedienstleistungen mit Geschäftskunden passende Pakete. Ziel ist, über eine maßgeschneiderte PV-Anlage in Verbindung mit E-Fahrzeugen, E-Bikes und Ladekonzept den eigenen Strombedarf optimal zu decken und attraktive Fördermöglichkeiten zu nutzen.

## SPEZIELL FÜR KOMMUNEN

Für Kommunen bietet die SWU mit „swu2go“ ein Spezialpaket, bestehend aus Ladesäule und Leasing-Bürgerfahrzeug. Die Idee: beispielsweise beim Rathaus wird eine Ladesäule mit zwei Ladepunkten und Parkplätzen installiert. Das eCarharing-Fahrzeug kann von Bürgern und Mitarbeitern des Rathauses gemietet werden. Infos bei der SWU-Betreuung für Kommunen: 0731 166-1012/-2631.

## AUF IN DIE E-MOBILITÄT MIT IHRER SWU

Fahrzeuginnenzahl und Ladekapazitäten sind in einem Bereich angekommen, der die E-Mobilität für Unternehmen vielfältig rentabel macht. Unser Vertriebsteam für Energiedienstleistungen ist für Sie da:

Herr Barth: 0731 166-2676

Herr Mangold: 0731 166-2040

Herr Schöffisch: 0731 166-2691

Ihr Marcus Deutenberg  
Leiter Vertrieb



Marcus Deutenberg  
Telefon 0731 166-2670  
[marcus.deutenberg@swu.de](mailto:marcus.deutenberg@swu.de)





## Effizienzreserven nutzen!

Intelligente PV- und LED-Lösungen mit Ihrer SWU.

**P**V-Anlagen präsentieren die Vorzüge energieeffizient konzipierter Gebäude weithin sichtbar. Dennoch gibt es im gewerblichen Bereich noch immer viele große, leere Dächer. Sie gezielt zu bestücken macht doppelt Sinn: Denn die Unternehmen nutzen wertvolle Sonnenenergie – und einen Investitionsertrag, der sich sehen lassen kann.

### PV: ENERGIE UND EFFIZIENZ

Wer Energiereserven sinnvoll nutzen möchte, lässt sich daher von der SWU zum Thema Photovoltaik beraten und wird vermutlich staunen: Die Spezialisten für Energiedienstleistungen im SWU-Team analysieren die Situation, prüfen die Möglichkeiten und „schneiden“ einen Energielieferanten aufs Dach, der sich ausgesprochen positiv rechnet. „Wir berücksichtigen Himmels-

richtung und Dachneigung, beraten im Blick auf Anlagenqualität, Eigenstromnutzung und Einspeisung ins Netz“, so Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb. „Und wir zeigen die Entwicklung der Anlageneffizienz abhängig von der EEG-Vergütung auf.“

### BELEUCHTUNG: LICHT STATT WÄRME

Die zweite Reserve wartet im Innern der Halle, ebenfalls ganz oben. Denn die Leuchtmittel unter dem Dach beeinflussen die Effizienz ebenfalls. Ideal ist, bereits beim Bau eine adäquate LED-Beleuchtung einzuplanen.

Häufig lohnt sich aber sogar die spätere Umstellung – auf eine angenehm helle LED-Beleuchtung ohne Wärmeverlust. Auch hier fungieren die SWU-Energiespezialisten als kompetente Berater.



Marcus Deutenberg  
Telefon 0731 166-2670  
marcus.deutenberg@swu.de

### HERR SAILER, WAS BESTIMMT IHRE TÄGLICHE ARBEIT?

Mein Alltag ist vielfältig und häufig geprägt von Beratungsgesprächen: mal am Telefon, dann wieder vor Ort. Zu meinen Kunden zählen mittlere und kleinere Unternehmen – darunter viele Handwerksbetriebe – mit unterschiedlichsten Fragestellungen rund um Energie und Wärme. Es macht mir Freude, sie zu informieren und dabei individuelle Vorteile herauszuarbeiten. Dazu zählt der attraktive Rahmenvertrag, den bereits einige Handwerksunternehmen anlässlich unserer Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft nutzen.

### KÖNNEN SIE DIE VORTEILE KURZ SKIZZIEREN?

Der Rahmenvertrag bietet dort Vorteile, wo ein Unternehmen mehrere Abnahmestellen hat – etwa in Filialbetrieben wie Bäckereien oder Metzgereien. Bezahlt wird ein einheitlicher Energiepreis für alle Abnahmestellen, unabhängig von deren Größe und Energiebedarf. Dabei wählen wir meist den Tarif Garant: ein reines Energiepreismodell auf Basis der aktuellen Börsenpreise. Auch das Laufzeitende ist für alle Filialen gleich. Es muss also nicht ständig neu verhandelt werden. Kommen neue Filialen hinzu, werden sie nach kurzer Prüfung in der Regel zum gleichen Preis einbezogen. Der Vorteil liegt in einer durchgängigen Transparenz – und darin, dass man im Alltag viel Aufwand und damit Arbeitsenergie spart.

### IST ARBEITSEFFIZIENZ AUCH FÜR SIE PERSÖNLICH WICHTIG?

Auf jeden Fall. Effizientes Arbeiten bringt ja allen positive Energie: unseren Kunden ebenso wie uns selbst. Da ich in meiner Freizeit aktiv bin, gibt's bei mir dafür reichlich „Abnahmestellen“. Ich spiele aktiv Fußball und unternehme mit meiner Freundin gerne Wandertouren – im Allgäu und am Bodensee. Zudem üben wir uns seit Neuestem im Tanzen. Die Ideen gehen also nicht aus.



TOBIAS SAILER  
29 JAHRE  
BERATER GEWERBEKUNDEN

# SWU NEWS DIALOG

## Kontaktieren Sie mich bitte zu diesen Themen:



- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Elektromobilität     | <input type="checkbox"/> PV und Beleuchtung                 |
| <input type="checkbox"/> Glasfaserausbau      | <input type="checkbox"/> mehrere Abnahmestellen – ein Tarif |
| <input type="checkbox"/> Netzdienstleistungen | <input type="checkbox"/> SWU-Produkte Strom                 |
| <input type="checkbox"/> Linie 2              | <input type="checkbox"/> SWU-Produkte Gas                   |

\_\_\_\_\_  
 Ansprechpartner/-in (Vorname, Nachname)

\_\_\_\_\_  
 Firma

\_\_\_\_\_  
 Adresse

\_\_\_\_\_  
 Telefon

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

**Bitte senden an Telefax 0731 166-2669 oder an E-Mail geschaeftskunden@swu.de**

## Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:





# Vielfältig im Dialog: Ihre SWU

Haben Sie Fragen an die SWU, benötigen Sie ein spezielles Angebot, möchten Sie uns Feedback geben oder sich einfach informieren? Nach unserem Motto „Verlass dich drauf“ sind wir auf unterschiedlichste Weise verlässlich für Sie da!

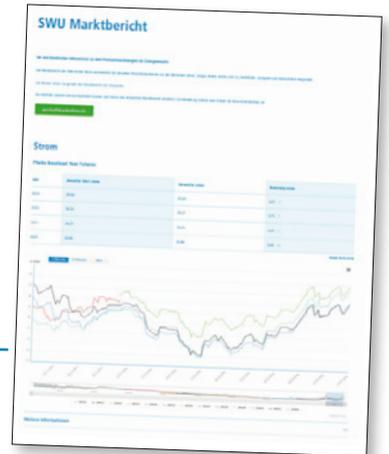
## PERSONLICHE BETREUUNG

Der persönliche Kontakt zählt – wir sind für Sie da! Unsere Vertriebspezialisten kommen gerne zu Ihnen ins Unternehmen, unser internes Beratungsteam kümmert sich telefonisch und per Mail um Ihre Anliegen. Unternehmen erreichen uns unter 0731 166-2688 oder [geschaeftskunden@swu.de](mailto:geschaeftskunden@swu.de), Kommunen unter 0731 166-1012/-2631 sowie [kommunalkunden@swu.de](mailto:kommunalkunden@swu.de).



## NEWS x 2

Per SWUnews und SWUe-news informieren wir Sie über Hintergründe, aktuelle Trends in puncto Energiemarkt, Effizienz und Technik sowie geänderte Gesetze, Verordnungen und Vorschriften.



## INFOSERVICE: MARKTBERICHT UND FRISTENKALENDER

Bleiben Sie stets zeitnah informiert: Der SWU-Marktbericht liefert Ihnen wöchentlich die aktuellen Börsenpreise für Strom, Erdgas, Rohöl, Kohle und CO<sub>2</sub>-Zertifikate – der SWU-Fristenkalender erinnert Sie an alle wichtigen Melde-, Antrags- und Veröffentlichungstermine im Energiebereich. Jetzt bestellen unter [geschaeftskunden@swu.de](mailto:geschaeftskunden@swu.de) bzw. [kommunalkunden@swu.de](mailto:kommunalkunden@swu.de)!



## DIGITAL

Unter [www.swu.de/geschaeftskunden](http://www.swu.de/geschaeftskunden) finden Sie die wichtigsten Business-Informationen und Angebote der SWU in kompakter Form. Mehr über unser Unternehmen gibt's zum Beispiel per SWU-YouTube-Kanal, Facebook und Twitter.



## FEEDBACK

Wir freuen uns über Ihr Feedback zur SWU – per Mail, telefonisch, persönlich und im Rahmen unserer Kundenumfragen!

