



Liebe Leserin, lieber Leser,

Durchblick haben – das ist im doppelten Sinne wertvoll. Weil man dann weiß, wie's läuft. Und weil dann Transparenz herrscht. Unsere Kompetenz beweisen wir jeden Tag in der Praxis. Auch für Ihre kniffligsten Wünsche und Anforderungen finden wir eine Lösung. Als Geschäftspartner legen wir alle Fakten offen auf den Tisch. Der wöchentliche Marktbericht zu den Energiepreisen zum Beispiel: Offenheit pur. Auch für alle Tarife und Angebote gilt: Fairness und keine Tricks. Denn gute Nachbarschaft zählt viel bei uns. So viel, dass wir unsere Steuern am liebsten hier bezahlen und unsere Aufträge in die Region vergeben. Auch darauf können Sie sich verlassen.

Herzlichst  
Sven Hoffmann

Berater Geschäftskunden  
bei der  
SWU Energie GmbH



## Mehrwert statt Rabatte

Die SWU versteht sich als Wertschöpfungspartner ihrer Kunden.

**E**s gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte.“ So nannte der englische Sozialökonom John Ruskin schon vor mehr als 100 Jahren einen Effekt beim Namen, der bis heute zu den beliebtesten Verkaufsargumenten zählt – der Discount oder Rabatt. Erfahrene Unternehmer kennen die Verlockungen und die Risiken, sind sie doch sowohl als Verkäufer wie auch als Einkäufer unterwegs. Weshalb sie auch einem weiteren Satz Ruskins zustimmen werden: „Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten.“

Auf dem hart umkämpften Energiemarkt ist die Versuchung groß, unbesehen nach dem Schnäppchen zu greifen. Für einen Vorteil von Zehntel-Cents nehmen Strom- oder Gaskunden in Kauf, dass ihr Ansprechpartner eine halbe Tagesreise entfernt sitzt. Dass Kündigungsfristen unflexibel sind. Dass für Sonderfälle auf einmal auch Sonderkonditionen gelten. „Wir sind der Überzeugung, dass es auf einem so sensiblen Gebiet nicht nur auf den Preis ankommen darf, sondern auch die Qualität der Dienstleistung zählt“, betont Marcus Deutenberg. „Deshalb setzen wir auf unmittelbare Nähe zu unseren

Kunden, mit denen wir im gleichen Wirtschaftsraum zuhause sind. Wir teilen unser Know-how mit ihnen und stehen ihnen aktiv bei individuellen Lösungen zur Seite.“ Zum Beispiel auch dann, wenn – wie kürzlich geschehen – der gewählte Günstiganbieter insolvent die Lieferungen einstellt.

Die Beispiele von zufriedenen Unternehmen aus der Region, die regelmäßig auf der Seite 2 dieser News veröffentlicht werden, sind aus seiner Sicht „der Beleg dafür, dass dauerhafter Mehrwert die Kunden weiterbringt als ein kurzfristiger Preisvorteil“. Gerade weil sich in unmittelbarer Nachbarschaft regelmäßig Gelegenheit zum Kontakt ergebe, kommen, so Deutenberg, „wir mit unseren Kunden auch außerhalb von Preisverhandlungen ins Gespräch – die beste Gelegenheit, um aus einer Geschäftsverbindung eine Wertschöpfungspartnerschaft zu machen.“



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





1. KMV-Gebäude, Riedwiesenweg 5, 89081 Ulm
2. Beschichtete Teile im Tray (Verpackungseinheit)
3. Teile auf dem Gestell der Zinkanlage
4. Patrick Berger, geschäftsführender Gesellschafter
5. Zink-Nickel-Gestellanlage



**Im Profil**  
**krämer**  
 Metallveredlung

**KRÄMER METALLVEREDLUNG**  
 Die Krämer Metallveredlung GmbH & Co. KG zählt zu den führenden Lohnbeschichtern in Deutschland. Das Unternehmen setzt auf Qualität und Partnerschaft, Leistungsstärke, Umweltschutz. Die Kunden kommen u. a. aus dem Automobilbereich.

## MASSTÄBE IN GALVANIK

# Krämer Metallveredlung

Fast 90 Jahre Erfahrung, modernste Technologien und ihr durchweg hoher Anspruch machen die Adolf Krämer Metallveredlung GmbH & Co. KG zu einem führenden Anbieter im Bereich Oberflächenbeschichtung.

**A**uf zehn vollautomatischen Anlagen galvanisiert der Lohnbeschichter 150 Tonnen Stahl pro Tag: davon 80 Tonnen in Trommeln, 1,5 Mio. Teile auf Gestellen, die im Handbetrieb bestückt werden. Von den 170 Mitarbeiter/innen arbeiten 110 in der Produktion. „Wir liefern einfach beste Leistung“, umschreibt Geschäftsführer Patrick Berger seine Philosophie. „Qualität, Kundenorientierung, Umweltschutz und Logistik zählen ebenso zu unseren Stärken wie hohe Stückzahlen, die unser perfekt eingespieltes Team im Drei-Schicht-Betrieb ermöglicht.“

KMV ist u. a. nach IATF 16949 zertifiziert und veredelt Metallteile für unterschiedlichste Kunden, darunter viele Automobilkonzerne und Zulieferer. Hier sind vor allem Zink-Nickel-Veredelungen gefragt. Die Beschichtungen werden transparent, als Nano-Dickschicht oder mit schwarzer Oberfläche gefertigt, auch auf rauen Bauteiloberflächen mit gleichmäßigem Glanz, auf Wunsch versiegelt bzw. im Duplexverfahren. Ergebnis ist höchste Korrosionsbeständigkeit selbst bei hohen Temperaturen. Zu den besonderen Kompetenzen von KMV zählt die Phosphatierung – wichtig für die zuverlässige Funktion moderner Einspritzanlagen und vollautomatischer Getriebe.

Als Top-Themen für KMV nennt Patrick Berger Partnerschaft und Umweltschutz: „Wir agieren durchweg fair – intern, mit Kunden und Lieferanten. Darum schätzen wir auch die Offenheit der SWU, die uns zuverlässig mit Erdgas beliefert.“ In Sachen Strom setzt der „grüne Anbieter“ weitgehend auf Sonne: Photovoltaik-Anlagen auf dem KMV-Dach sparen 175 Tonnen Kohlenstoffdioxid pro Jahr ein. Zudem tragen energiesparende Automaten, sorgfältig gereinigtes Restabwasser und ambitioniertes Recycling zum Ergebnis bei.

Seit 2018 betreibt KMV zudem ein neues Lager- und Logistikzentrum: Bei ca. 20.000 aktiven Artikeln und 300 Aufträgen pro Tag (mal 20 Teile, mal 40 Gitterboxen) ist intelligente Logistik unabdingbar. „Wir kennen nur 50 Prozent der Ware, die am nächsten Tag kommt, der Rest wird flexibel disponiert“, erklärt Patrick Berger. „Was fertig ist, geht meist direkt zum Kunden ans Band.“ Zu den Qualitäten zählen daher sehr kurze Durchlaufzeiten und hohe Flexibilität. Die Krämer Metallveredlung spielt in ihrem Segment in der „Champions League“: „Wir sind ein in jeder Hinsicht gut aufgestelltes Familienunternehmen!“

[www.kmv-ulm.de](http://www.kmv-ulm.de)

**WAS UNS VERBINDET:**

KMV bezieht Erdgas von der SWU nach einem besonderen Modell: Der Tarif ist tagesscharf an den Spotmarkt angebunden und liefert so ein transparentes Bild der täglichen Entwicklung. Der gemeinsame Bezug zur Region und die Möglichkeit des persönlichen Kontakts haben zur Entscheidung für SWU Gas beigetragen.



**Stefan Spieth**  
 Telefon 0731 166-2623  
 stefan.spieth@swu.de

# Re-Audit macht sich bezahlt

Nach vier Jahren steht beim Energiemanagement eine Auffrischung an.



**W**o liegt das Energie-Einsparpotential im Betrieb? Wie lässt sich der Energieverbrauch im ganzen Unternehmen dauerhaft senken? Zwei Fragen, auf die ein systematisches Energieaudit und das darauf aufbauende Energiemanagement zuverlässig Antwort liefern. Für große Unternehmen sind Energieaudits Pflicht, aber auch für kleine und mittlere Unternehmen macht es sich bezahlt – dafür sprechen die zahlreichen positiven Rückmeldungen, die bei den Energieberatern der SWU eingegangen sind.

„Seit die entsprechenden Regeln Ende 2015 in Kraft getreten sind, haben wir Firmen aller Branchen und Größen durch diese Audits begleitet“, berichtet Marko Haag, Energiemanagement-Beauftragter der SWU. „Für die ersten von ihnen steht damit nach der obligatorischen 4-Jahres-Frist nun das Re-Audit an. Einige haben schon mit den Vorbereitungen begonnen.“ Die SWU selbst bietet das Energieaudit als Dienstleistung an und

bringt dabei ihre langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet ein.

Marko Haag hat keinen Zweifel daran, dass dieses Re-Audit weitere Optimierungspotentiale offenlegt. „Innerhalb der vier Jahre hat die Energie- und Gerätetechnik weitere Fortschritte gemacht. Auch die Abläufe im Unternehmen haben sich verändert. Man denke nur an die Folgen der Digitalisierung“, macht Haag deutlich. „Aus der Kombination dieser Faktoren ergeben sich viele Ansatzpunkte, sich aufs Neue mit der Energiebilanz im Betrieb zu befassen.“

Betriebswirtschaftlich macht sich das Re-Audit auch an anderer Stelle bezahlt. „In vielen Sektoren der Privatwirtschaft wie auch der Öffentlichen Hand ist der Audit-Nachweis inzwischen Grundvoraussetzung, um an Ausschreibungen teilzunehmen“, weiß Haag. Auditierten Betrieben öffnet sich damit ein größerer Kundenkreis – und sie haben einen Wettbewerbsvorteil gegenüber nicht-auditieren Firmen.

## AUDIT WIRKT POSITIV AUCH AUFS IMAGE

Das durchgeführte und umgesetzte Audit gilt, ganz allgemein, als Ausweis gelebten Umweltbewusstseins. Ein Imagefaktor, den man nicht hoch genug einschätzen kann. Denn ökologische Verantwortung kommt nicht nur bei Kunden gut an, sondern auch bei Mitarbeitern. Es spielt also beim „Employer Branding“ und damit bei der Arbeitgeberattraktivität eine wichtige Rolle.

## STEUERVORTEIL INKLUSIVE

Nach Informationen der Deutschen Energie Agentur DENA hilft das Audit den Unternehmen auch dabei, steuerliche Vorteile zu erlangen: „Erst durch das Audit haben sie beispielsweise Anspruch auf gesetzliche Ausgleichsregelungen im Rahmen des EEG (§§ 63 ff EEG 2014) oder beim Spitzenausgleich (§ 55 Energie- bzw. § 10 Stromsteuergesetz).“



Marko Haag  
Telefon 0731 166-1730  
marko.haag@swu.de



# Intelligent e-mobil: Wir beraten Sie gerne!

Die Erfahrung der SWU in puncto Ladeinfrastruktur kommt Firmenkunden direkt zugute.

**D**ie ersten Fragen im Beratungsumfeld lauten: Wie viele Kilometer fahren Sie täglich? Wie häufig und zu welchen Zeiten wird das Fahrzeug genutzt? Und welche Ladeleistung ist diesbezüglich optimal? Vor dem Hintergrund der bisherigen Netzauslastung und der verfügbaren Ladeleistung erstellen wir ein Lastmanagement für mehrere Ladepunkte. So nutzen Sie die verfügbare Netzkapazität optimal aus und fahren elektrisch, ohne in einen teuren Netzausbau investieren zu müssen.

Auch hinsichtlich der Abrechnung gibt's interessante Möglichkeiten. So bietet die SWU mehrere Modelle einer stufenweisen Einführung der Abrechnung, zudem individuelle Tarife für Mitarbeiter und Kunden. Per Anbindung an das SWU-Abrechnungssystem nehmen wir Ihnen die Rechnungsstellung ab. Und wir bieten Komplettservice rund um Wartung und Service der Ladesäulen.

## HERR GLOGGER, WAS BEDEUTET DIE NEUE 0,5-PROZENT-REGELUNG?

Die private Nutzung von E- und Plug-in-Hybrid-Dienstwagen wird bei Erstzulassung von 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2021 mit nur 0,5 Prozent des Bruttolistenpreises versteuert, auch Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte werden nur noch mit 0,015 (statt bisher 0,03) Prozent pro Entfernungskilometer besteuert.

**Achtung:** Bei Plug-in-Hybriden darf der CO<sub>2</sub>-Ausstoß nur maximal 50 g CO<sub>2</sub>/km betragen oder die Reichweite des Elektromotors muss mindestens 40 Kilometer betragen!



**i**  
Christoph Glogger  
Telefon 0731 166-2697  
christoph.glogger@swu.de

## FRAU BREITINGER, ALS FACHFRAU EMPFEHLEN SIE FIRMEN DEN UMSTIEG AUF GLASFASER. WO LIEGEN DIE VORTEILE?

Top-Vorteil der Glasfasertechnologie ist die Datenübertragungsrate. Dank Lichtgeschwindigkeit und hoher Bandbreite ist die Technologie zukunftsfähig und der höchste technische Ausbaustandard. Und wir sprechen über eine wertsteigernde Investition in die derzeit modernste Infrastruktur – Glasfaser unterstützt Ihren wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteil und die digitale Zukunft. Die aktuellen Ausbauprojekte finden im Ulmer Industriegebiet „Donautal“ sowie im Innenstadtbereich statt. Die Firmen im Donautal profitieren von attraktiven Anschlussbedingungen und einer garantierten Fertigstellung des Glasfaseranschlusses bis Ende 2019.



## WO SEHEN SIE WEITERE SCHWERPUNKTE DER SWU TELENET?

Wir leiten aus einem breiten Spektrum bedarfsgerechte Angebote ab. Zum Beispiel in Sachen Internet: Während große Firmen meist symmetrische Anschlüsse benötigen, kann bei geringeren Volumen die asymmetrische Variante genügen. Zu den SWU TeleNet-Leistungen zählen zudem IP-basierte Telefonie, die Vernetzung von Standorten per Direktleitung und Server Housing.

## UND WAS GIBT'S ZUR PERSON KATRIN BREITINGER ZU SAGEN?

Ich bin Industriekauffrau, Fachwirtin BWL und ausgesprochen technikaffin. Seit 2017 leite ich den Telekommunikations-Vertrieb für Privat- und Geschäftskunden bei der SWU TeleNet mit aktuell 16 Mitarbeitern: ein toller Job, der mich sehr erfüllt! Privat fahre ich gerne Motorrad, eine Kawasaki 650. Wenn Zeit genug ist, geht's über die Alpen, in der Regel genieße ich aber Tagestouren auf der Schwäbischen Alb oder an den schönen Bodensee.



**KATRIN BREITINGER**  
29 JAHRE  
GRUPPENLEITERIN  
TELEKOMMUNIKATIONS-VERTRIEB

## Kontaktieren Sie mich bitte zu diesen Themen:



- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Energieaudit                | <input type="checkbox"/> Energielieferung        |
| <input type="checkbox"/> E-Mobilität                 | <input type="checkbox"/> Energiedienstleistungen |
| <input type="checkbox"/> Glasfaser/Telekommunikation | <input type="checkbox"/> Eigenerzeugung          |

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:



# Start frei für die E-Mobilität

Die neue Dienstwagen-Regelung ab 1. Januar 2019 (aktuelle SWU News, Seite 4) unterstützt die Investition in E-Fuhrparkkonzepte. Was brauchen Sie dazu? Hier ist Ihre Checkliste – die SWU berät Sie gerne:



## **PASSENDE E-FAHRZEUGE**

Reine E-Autos eignen sich gut als Poolfahrzeuge für kürzere Strecken. Zum 1.1.2019 hat auch die Anschaffung der reichweitenstärkeren Plug-in-Hybride als Geschäftswagen an Attraktivität gewonnen. Mit dem Angebot ausgewählter E-Fahrzeuge in Ihrem Fahrzeugpool präsentieren Sie sich als modernes Unternehmen und gestalten Ihren Fuhrpark umweltorientiert.



## **LADESÄULEN**

Die SWU bietet Ihnen Ladesäulen inklusive Service, Wartung und Contracting. Lassen Sie sich zu attraktiven Produkten beraten und seien Sie von Anfang an mit dabei!



## **NETZANSCHLUSS**

Nach der Analyse Ihres Netzanschlusses stellen wir fest, wie viel Leistung zur Verfügung steht und beraten Sie hinsichtlich idealer Lösungen zum E-Tanken im eigenen Netz. Über ein Lastmanagement können der Netzanschluss optimal ausgelastet und hohe Ausbaurkosten vermieden werden.



## **STROM VON DER SONNE**

Eine PV-Anlage dient als perfekte Ergänzung der E-Fahrzeug-Strategie. Ganz im Sinne der Umweltbilanz... Clever: Carports plus PV – so stehen die Autos gleichzeitig geschützt.



## **NATÜRLICH NATURSTROM**

E-Mobilität ist nur sinnvoll, wenn die Fahrzeuge mit nachhaltiger Energie betrieben werden. Zur Versorgung der Ladestation/en bzw. zur Ergänzung einer regenerativen Eigenerzeugung (z.B. PV-Anlage) bieten wir Ihnen SWU NaturStrom.



## **ABRECHNUNG**

Sie möchten sich auch in Sachen E-Mobilität als attraktiver Arbeitgeber präsentieren, günstige Tankmöglichkeiten für Kunden schaffen oder einen Besuchertarif installieren? Wir beraten Sie gerne und berücksichtigen die individuellen Tarife bei der Abrechnung.



## **SWU LADESTROM FLAT**

Fürs Tanken „außerhalb“ sind Ihre Mitarbeiter mit der SWU LadeStrom Flat europaweit bestens bedient. Die SWU ist Partner im Verbund ladenetz.de – und Sie profitieren: von über 7.300 Ladepunkten in Europa und bundesweit über 2.000 Säulen. Eine Übersicht über nahegelegene Stationen liefert die mobile Landkarte unter [maps.ladenetz.de](http://maps.ladenetz.de).

