

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Energie, die Sie in Ihrem Unternehmen einsetzen, soll möglichst effizient Wirkung zeigen und von den Kosten her kalkulierbar sein. Wir wissen heute aber auch, dass diese Energie mehr ist, als ein reiner Produktions- und Kalkulationsfaktor. Sie ist ein sichtbarer Teil dessen, wie wir als Wirtschaftsbetriebe unsere ökologische Verantwortung zum Ausdruck bringen. Jeder von uns in der SWU ist sich dieser Verantwortung bewusst: als Bürger und Nachbar genauso wie als Dienstleister und Ratgeber. Dabei sind wir sehr stolz darauf, dass wir dieses Nachhaltigkeitsbewusstsein nicht erst seit gestern im Programm haben, sondern schon seit vielen Jahren umweltfreundlich denken, handeln und anbieten. Gemeinsam mit Ihnen werden wir künftig noch mehr daraus machen. Darauf können Sie sich verlassen!

Herzlichst
Bernd Adolph



Geschäftsführer
SWU Energie GmbH

Alle Signale auf „Grün“

SWU setzt Umweltstrategie zugunsten der Kunden konsequent in die Tat um

Die Grundversorgung mit Energie, wie sie die SWU liefert, wird künftig zu 100 Prozent „grün“ sein. Diesem Vorschlag der Unternehmensleitung hat der Aufsichtsrat zugestimmt – und damit den Weg freigemacht für ein Angebot, „das wir unseren Kunden aus Überzeugung und einem ehrlichen Streben nach Nachhaltigkeit anbieten, nicht weil es gerade opportun ist“, wie Marcus Deutenberg betont, Leiter Vertrieb der SWU Energie. „Wir haben über viele Jahre hinweg die Grundlagen dafür gelegt, damit wir eine klimafreundliche Energieversorgung nun auf allen Ebenen sicherstellen können.“ Ein Faktor, der in der Außenwirkung nicht nur der SWU zugutekommt, sondern auch allen Kunden: „Wir sind der grüne Qualitätslieferant, der jede unternehmerische Umweltbilanz schmückt“, so Deutenberg.

„Grünen Strom“ bietet die SWU schon seit rund 20 Jahren an. Die regenerativen Energien, die dort fließen, werden zu großen Teilen im Raum Ulm/Neu-Ulm erzeugt. „Regionalität und Umweltfreundlichkeit sind eng miteinander verbunden. Dies bedeutet für uns eine langfristige Sicherheit und Unabhängigkeit in unseren Entscheidungen“, sagt der Energieexperte.

Die SWU sehen sich hier auf Augenhöhe mit ihren Kunden und kommunalen Gesellschaftern, die auch auf diese Art der Daseinsvorsorge setzen.

In jüngster Zeit haben die SWU ihr grünes Angebot darum auch kräftig ausgeweitet. Der Ausbau der E-Mobilität sowie die Verstärkung des ÖPNV mit der neuen Linie 2 oder das eCar-sharing-Projekt „swu2go“ spielen dabei ebenso eine Rolle wie zahlreiche innovative Modelle für intelligente und sparsame Energienutzung bei Firmenkunden (siehe Seite 3). „Mit der Entscheidung für grüne Grundversorgung geben wir unserem Slogan ‚Verlass dich drauf‘ eine neue Dimension“, sagt Deutenberg: „Für unsere Kunden nehmen wir das Thema Umwelt schon seit langem nachhaltig ernst.“



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



1



2



3



4



5

1. Seeberger Einkäufer & Lieferanten in Kalifornien
2. Vielfältiger Nuss-Genuss
3. Firmengebäude im Ulmer Donautal
4. Fahrerloses Transportsystem
5. Snack- und Kaffeeautomaten



Im Profil



SEEBERGER GMBH

Am Standort Ulm ist Seeberger seit der Gründung im Jahre 1844 daheim. Aus über 40 Ländern kommen hochwertige Trockenfrüchte, Nüsse, Kerne, Backzutaten und Roh-Kaffees hierher. In speziellen Verarbeitungsschritten beim Rösten, Mischen und Verpacken werden sie zu Genießerprodukten für Lebensmitteleinzelhandel, Gastronomie und Firmenkunden.

QUALITÄT ALS MASSTAB

Auf jeden Fall natürlich

Lebensmittelhersteller Seeberger setzt bei der Energieversorgung auf Kompetenz und Naturstrom der SWU.

Frisch gebrühter Kaffee im Besprechungszimmer? Eine Energie spendende Zwischenmahlzeit im Meetingraum? Feine Riegel für den Verkaufsautomaten in Arbeitsplatznähe? Wenn sich Unternehmen Gedanken darüber machen, wie sie mit kleinen, aber genussvollen Angeboten ihre Mitarbeiter und Kunden zusätzlich motivieren wollen, kommen sie immer häufiger nach Ulm zum Verkosten. Denn bei der Seeberger GmbH, mit 175 Jahren eine der ältesten Kaffeeröstereien Deutschlands, finden nicht nur private Verbraucher eine breite Auswahl an Nüssen, Trockenfrüchten, Snacks und Kaffees, sondern „in wachsendem Umfang auch Firmenkunden, die bei ihrem Verpflegungs-Service auf gehobene Qualität und perfekten Service achten“, so Joachim Mann, Ressortleiter Marketing bei Seeberger.

Auch wenn Nüsse und Trockenfrüchte als Fundament von Wachstum und Erfolg bei Seeberger den Schwerpunkt im Angebot ausmachen, ergänzen inzwischen Trendprodukte wie Müsli, Porridge und Fruchtkugeln das Sortiment in der typischen orangefarbenen Verpackung für den Endverbraucher. Dahinter steckt ein ausgefeiltes Netzwerk, das sich rund um den Globus erstreckt. So arbeiten bei Seeberger: „Fest verwurzelt in Ulm“ – rund 650 Mitarbeiter mit Partnern aus fast 60 Ländern auf der ganzen Welt.

Für die Kundengruppe aus Industrie und Dienstleistung bietet das Ulmer Familienunternehmen zusätzlich spezielle Rundum-Service-Pakete mit modernsten Automaten- und Vendinglösungen. „Über Fernwartung sorgen wir zum Beispiel dafür, dass unsere Geräte in Firmen zuverlässig arbeiten und bei Störungen schnell wieder zur Verfügung stehen“, sagt Joachim Mann. Moderne Technik kommt hier zusammen mit einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. „Mit unserem tief verwurzelten Verständnis fairer Partnerschaften haben wir vor langer Zeit den Grundstein für ein nachhaltiges Wirtschaften gelegt, das heute mehr denn je gefragt ist. Darauf sind wir stolz“, sagt Clemens Keller, in dritter Inhabergeneration persönlich haftender Gesellschafter bei Seeberger.

Das ausgeprägte Serviceverständnis und den Nachhaltigkeitsgedanken teilen der Lebensmittelhersteller und die SWU seit vielen Jahren. So nutzt Seeberger zum Beispiel „aus Überzeugung für uns und unsere Umwelt“ das Produkt Naturstrom der SWU. Vor allem bei der klimatisierten Lagerung der Rohstoffe wird Strom benötigt, um die Nüsse und Früchte bis zur Verarbeitung und Verpackung frisch zu halten. Mit Fernwärme nutzt das Unternehmen einen weiteren umweltfreundlichen Energieträger – und eine Photovoltaikanlage rundet das Portfolio ab. www.seeberger.de

WAS UNS VERBINDET:

Das SWU-Produkt „Naturstrom“ ist für Seeberger die passende Energie für den Umgang mit Naturprodukten. Eigens nach dem Standard „OK Power“ zertifiziert steht es für ökologisch erzeugten Strom, der echte Impulse zur Energiewende liefert. Ebenso wie beim Bezug von Gas nutzt Seeberger hier die Option „Chance“ zur Preisoptimierung.



Frank Färber
Telefon 0731 166-2620
frank.farber@swu.de

Grüne Welle fürs Geschäft

Mit einem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot steht die SWU ihren Kunden dabei zur Seite, ihre individuelle Energiebilanz umweltfreundlich und kosteneffizient zu gestalten.

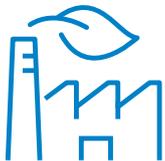
ELEKTROMOBILITÄT

Der Trend im Fuhrpark geht hin zur Nutzung von Fahrzeugen mit Elektroantrieb. Das reicht vom Gabelstapler und Transporter bis zum Kundendienstfahrzeug und zum Mitarbeiter E-Bike. Damit das Angebot Hand und Fuß hat und eine unterbrechungsfreie Nutzung sichergestellt ist, braucht es eine zuverlässige und leistungsstarke Infrastruktur. Hier können z. B. Unternehmen, Kommunen und die Wohnungswirtschaft auf bewährte Modelle der SWU zugreifen, um zukunftsweisende Strukturen aufzubauen.



ENERGIEEFFIZIENZ

Es ist „unser täglich' Brot“: Das Spektrum von Anlagen, Geräten und Prozessen auf mögliche Effizienzgewinne zu prüfen. Die Energieberater halten sich laufend auf dem neuesten Stand der Technik, die angeboten wird. Sie sind vertraut mit Stärken und Schwächen von Systemen gleichermaßen. Unternehmen nutzen dieses Know-how, um Verbesserungen zu erzielen. Sie rufen es bei Energieaudits ab. Oder nutzen es, um Investitionen zu bewerten. Mit einer Reihe von Maßnahmen – von der Lastganganalyse über die Thermografie bis zum Beleuchtungskonzept – liefert die SWU Ansätze zur Optimierung.



LASTMANAGEMENT

Der Verbrauch von Energie im Unternehmen schwankt oft stark – abhängig von den genutzten Geräten und Anlagen, von Saison und Tageszeit oder der betrieblichen Auslastung. Hier ist intelligenter Umgang mit der sogenannten „Last“ gefragt, vor allem wenn es darum geht, teure Spitzen zu vermeiden oder auszugleichen. Hier verfügt die SWU über praktische Erfahrung quer über Branchen und Betriebsgrößen, mit deren Hilfe sich Prozesse steuern und Energieverbrauch reduzieren lassen.



PHOTOVOLTAIK (PV)

Die Installation und der Betrieb von PV-Anlagen spielt sowohl ökonomisch wie auch ökologisch in vielen Unternehmen und Kommunen eine Schlüsselrolle – Stichwort „Eigenerzeugung“. Mit der Expertise der SWU lassen sich alle wesentlichen Aufgaben meistern, die damit verbunden sind, von Planung und Bau bis zum Betrieb der Anlage. Mit durchdachten Pachtmodellen und Konzepten zur Direktvermarktung stehen den Betreibern zudem Lösungen für eine saubere Wirtschaftlichkeit bereit. Das gilt übrigens auch für Anlagen mit Kraft-Wärme-Kopplung.



WÄRMEVERSORGUNG

Die SWU stellt ihren Kunden Wärme in verschiedenen umweltfreundlichen Formen bereit. Neben der Fernwärme sind auch stationäre Anlagen wie z.B. Blockheizkraftwerke möglich. Die Dienstleistung der SWU reicht dabei von Planung und Bau über Betriebsführung bis zur Finanzierung. Der Anlagenbetrieb wird hierbei ökologisch und wirtschaftlich optimiert, auch durch Nutzung regenerativer Energien.



SWU NATURSTROM

Wer auf umweltfreundlich erzeugten Strom der SWU Wert legt, kann sogar zusehen, wo er erzeugt wird: Das vom TÜV SÜD zertifizierte Wasserkraftwerk Böfinger Halde erzeugt für die SWU im Jahr mehr als 50 Millionen Kilowattstunden umweltfreundliche Energie. Sichtbar werden die Vorteile für Unternehmen auch bei Ausschreibungen und wenn es um Zertifizierungen geht. Nicht zu vergessen mit einem „grünen“ Image.



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

Welcher Risiko-Typ sind Sie?

Beim Stromeinkauf warten Spotmarkt und Terminmarkt mit unterschiedlichen Chancen und Risiken auf.

Energie wird an der Börse gehandelt – was sich laufend ändernde Preise zur Folge hat. Externe Einflüsse genauso wie Angebot und Nachfrage beeinflussen die Entwicklung nach oben und nach unten. Manche Unternehmen sehen hier eine Alternative zu ihrer bisherigen Beschaffung. Sie wollen die „Volatilität“ der Preise zu ihrem Vorteil nutzen. Zwei Instrumente stehen ihnen dabei zur Auswahl: der Spotmarkt und der Terminmarkt.

Vorteil Spotmarkt: Von einem Tag auf den anderen lassen sich neue Preise mitnehmen. Wenn der Verbrauch entsprechend hoch ist, ergibt sich dadurch ein starker Hebel.

Nachteil Spotmarkt: Die Strommenge und die Laufzeit des Preises sind begrenzt, in der Regel auf den kommenden Tag. Danach beginnen Suche und Risiko von neuem. In verbrauchsschwachen Zeiten bedeutet das oft hohen Aufwand für geringe Wirkung.

Vorteil Terminmarkt: Die Konditionen für die Einkäufer beziehen sich auf die gesamten Energiemengen

und lassen sich für flexible Laufzeiten sichern. Je präziser der Bedarf absehbar ist, desto exakter sind Kostenvorteile kalkulierbar. Auf Schwankungen kann man sich einstellen, indem man Teilmengen erwirbt, wenn der Preis gerade auf Talfahrt ist. Zudem hat man über Terminmarktbeschaffung eine hohe Planungssicherheit.

Nachteil Terminmarkt: Die lange Bindung macht es schwerer, kurzfristig auf Marktpreisschwankungen zu reagieren. Den richtigen Einstieg bei Talfahrt zu erwischen, bedeutet Wachsamkeit, Marktgespür und regelmäßige Preisinformation.

Fazit: Der Spotmarkt ist für risikoaffine Einkäufer von Vorteil, die bereit sind, Zeit und Aufmerksamkeit in Marktbeobachtung zu investieren. Dies birgt aber auch große Risiken, z. B. bei langen Hochpreisphasen und zeitweise unkalkulierbarer Volatilität. Am Terminmarkt lässt es sich deutlich entspannter einkaufen. Mit individuellen Produkten der SWU lassen sich beide Wege optimieren. Wir tauschen uns gerne mit Ihnen zu Ihrer Beschaffungsstrategie aus.



Frank Färber
Telefon 0731 166-2620
frank.farber@swu.de

HERR BALKHEIMER: WO SIND DIE STROMKOSTEN NIEDRIGER, AM SPOT- ODER AM TERMINMARKT?

Mit einer punktgenauen Beratung durch meine Kollegen und mich – und das meine ich ernst. Denn als Experten wissen wir, welche Strategie zu welchem Kunden passt. Das ist vergleichbar mit einem Bergsteiger, der den schnellsten Weg zum Gipfel sucht. Der kann natürlich auch immer wieder selbst neue Routen und Varianten ausprobieren, aber sobald sich mal kurzfristig das Wetter ändert oder man vergessen hat, Proviant einzupacken, stellt sich die Situation neu dar. Da muss man ständig Augen und Ohren offenhalten und darf keine Information auslassen. Genau deshalb teilen wir unser Wissen übrigens nicht nur im Gespräch, sondern auch über regelmäßige Infos und Berichte vom Markt.

WELCHE INFOS UND BERICHTE GIBT ES DENN?

Das wichtigste sind natürlich unsere Marktberichte. Wer sie abonniert hat, bekommt sie jede Woche topaktuell in die Mailbox. Darin sind alle wesentlichen Preisinformationen aus den Bereichen Strom, Erdgas, Rohöl, Kohle und CO₂-Zertifikate kompakt und übersichtlich dargestellt. Für preisbewusste Unternehmer, die ihren Tarif prüfen oder anpassen wollen, sind sie so etwas wie Wanderkarte, Kompass und Wetterbericht für Bergsteiger in einem – die exakte Orientierung, ob man auf dem richtigen Weg ist.

ZWEIMAL HABEN SIE JETZT BERGSTEIGER ALS BEISPIEL GEWÄHLT.

HÖREN WIR DA EINE VORLIEBE HERAUS?

Ich bin gern in den Bergen unterwegs. Es muss aber nicht immer Klettern oder Steigen sein, ich wandere auch gern. Zum Beispiel von Füssen zur Salober Alm, am Alatsee vorbei. Das ist zu jeder Jahreszeit eine schöne Route. Und unterwegs lässt es sich gut einkehren, gleich zwei Mal. Da kann man dann Energie tanken, ohne Spot und ohne Termindruck.

Marktbericht abonnieren, einfach E-mail senden an geschaeftskunden@swu.de

3 Fragen,
3 Antworten



LARS BALKHEIMER
43 JAHRE
BERATER GESCHÄFTSKUNDEN

SWU NEWS DIALOG

Kontaktieren Sie mich bitte zu diesen Themen:



- SWU NaturStrom
- Photovoltaik (PV)
- Wärmeversorgung
- Spotmarkt/Terminmarkt
- Elektromobilität
- Lastmanagement

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:



Für Ihre Unterlagen



VERGLEICH UMLAGEN STROM 2019 ZU 2020

Stand: Oktober 2019

EEG-Umlage	für jede kWh/a	
2020	6,756 Cent/kWh	
2019	6,405 Cent/kWh	
KWK-Zuschlag	für jede kWh/a	
2020	0,226 Cent/kWh	
2019	0,280 Cent/kWh	
Offshore-Netzumlage	für jede kWh/a	
2020	0,416 Cent/kWh	
2019	0,416 Cent/kWh	
Umlage für abschaltbare Lasten	für jede kWh/a	
2020	0,007 Cent/kWh	
2019	0,005 Cent/kWh	
§ 19-Umlage	für die ersten 1.000.000 kWh/a	für die ersten 1.000.000 kWh/a hinausgehende Strommenge
2020	0,358 Cent/kWh	0,050 Cent/kWh
2019	0,305 Cent/kWh	0,050 Cent/kWh



Verpassen Sie keine Fristen. Laden Sie sich die für Ihr Unternehmen relevanten Termine in Ihr Kalenderprogramm: www.swu.de/meldefristen

Für bestimmte Unternehmen sind Ermäßigungen möglich. Fragen Sie Ihren Geschäftskundenberater der SWU. Telefon 0731 166-2688 geschaeftskunden@swu.de

TREND NETZENTGELTE STROM

Bei den Netzentgelten Strom lässt sich deutschlandweit eine deutliche Kostensteigerung feststellen. Dies hatte sich bereits Anfang Oktober angekündigt, als die vier Übertragungsnetzbetreiber ihre Preisblätter für die Netzentgelte 2020 veröffentlichten. Diese Steigerung der vorgelagerten Netzentgelte schlägt auch im Preisblatt der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze GmbH durch. In Verbindung mit weiteren Effekten kommt es zu einer Teuerung im Preisgefüge der vorläufigen Netzentgelte Strom.

VERGLEICH UMLAGEN ERDGAS 2019 ZU 2020

Bilanzierungsumlage für leistungsgemessene Standorte

Stand: Oktober 2019

	01.10.2018 bis 01.10.2019	01.10.2019 bis 01.10.2020
NetConnect Germany*	0,06 Cent/kWh	0,01 Cent/kWh
GASPOOL*	0,026 Cent/kWh	0,0015 Cent/kWh

* Die SWU-Kunden sind überwiegend dem Marktgebiet NetConnect Germany zugeordnet. Weitere Informationen finden Sie auf den Internetseiten der Marktgebietsverantwortlichen.

TREND NETZENTGELTE ERDGAS

Bei den Netzentgelten Gas zeichnet sich eine bundesweite Trendwende ab. Nach stagnierenden oder fallenden Netzentgelten seit dem Jahr 2017 sind nach Analyse der bereits veröffentlichten Transportkosten teilweise deutliche Steigerungen zu erwarten. Auch die Netzentgelte der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze GmbH hatten sich vom Jahr 2018 zum Jahr 2019 nur geringfügig geändert. Für das Jahr 2020 ergibt sich aus dem vorläufigen Preisblatt eine moderate Steigerung der Netzentgelte.



Die Netzentgelte der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze GmbH für Strom und Gas sind unter www.ulm-netze.de veröffentlicht.