

Liebe Leserin, lieber Leser,

zuschauen und abwarten ist nicht unsere Sache. Wir sind als SWU für Energie verantwortlich und achten sorgsam darauf, dass sie auch ihre Kraft entfaltet. Nicht nur in Motoren und Maschinen, sondern überall dort, wo es darum geht, Entwicklungen voranzutreiben. Wir haben diese Aufgabe mit „Verlass dich drauf“ überschrieben. Ein Versprechen, das ankommt: Das zeigt die steigende Zahl unserer Geschäftskunden, genauso wie deren anhaltend hohe Zufriedenheit. Wenn zum Beispiel kurzfristige Veränderungen am Markt langfristige Planungen über den Haufen werfen,

stellen wir uns selbstverständlich mit Informationen und Rat an die Seite unserer Kunden und begleiten sie durch die neuen Herausforderungen. Wir freuen uns auf eine weiterhin verlässliche Partnerschaft mit Ihnen.

Ihr  
Marcus Deutenberg

  
Leiter Vertrieb  
SWU Energie GmbH



## Impulse für den Standort

SWU gestaltet aktiv Zukunft und Chancen für Wirtschaft und Bevölkerung mit.

**V**ersorgungsunternehmen SWU – das war einmal. Stadtwerke von heute sind Mitgestalter der Entwicklung, die einen Standort prägt. „Wir warten nicht darauf, bis uns jemand fragt, ob wir dies und das können“, erläutert SWU-Geschäftsführer Klaus Eder das Dienstleistungsverständnis seines Unternehmens. „Wir analysieren Zukunftschancen und Technologien, bewerten ihre Tauglichkeit für Wirtschaft und Gesellschaft und setzen in die Tat um, was uns alle miteinander voranbringt.“

Eine Vielzahl erfolgreich angestoßener und mitunter schon umgesetzter Projekte zeigt, wie die SWU und die Region von diesem Prinzip profitieren. Denn insbesondere auf dem Weg in die digitale Zukunft ist das Know-how der Stadtwerke gefragt denn je. Das Spektrum reicht dabei vom Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur im Donautal bis zum Ausbau der Fernwärme, von einem immer leistungsfähigeren und intelligenteren ÖPNV bis zur kontinuierlichen Erweiterung des regionalen Carsharing-Netzes swu2go – „natürlich mit E-Fahrzeugen, denn danach verlangt der urbane Raum besonders stark“, so Eder.

Schon jetzt sind die Auswirkungen auf die Wirtschaft spürbar. Eder: „Jedes einzelne Element trägt unter der Prämisse einer umweltfreundlichen und nachhaltigen Versorgung zur Attraktivität und Zukunftstauglichkeit unseres Standorts bei.“ So baut die SWU ab 2020 ein neues Rechenzentrum im Raum Ulm/Neu-Ulm. Seine Dienstleistungen wie z. B. Backup- oder Cloud Services stehen Kunden in der Region zur Verfügung und stärken den IT-Standort.

Auch fließen Erfahrungen aus swu2go nun in Pläne für ein ähnliches Angebot für Firmen ein. Weiterhin werden gemeinsam mit Ulmer IT-Unternehmen Sensorikprojekte und digitale Lösungen für die Region vorangetrieben. „Jede Stadt braucht ihren Kämmerer und ihren Kümmerer“, fasst Eder zusammen. „Die zweite Rolle gehen wir aktiv an.“



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



# SWU NEWS

Für Geschäftskunden

1



Das Härten – sprich die Wärmebehandlung – von Bauteilen ist sehr energieintensiv. SHU verbindet dabei Hightech und Energieeffizienz mit einer intelligenten Einkaufsstrategie.



## Im Profil



### SHU

Deutschlands größte und inhabergeführte Lohnhärterei in Familienbesitz bietet innovative Produkte und Verfahren in höchster Qualität unter Beachtung von Umweltschutz und Nachhaltigkeit. In die Lösung und Umsetzung von Aufträgen fließen die langjährigen und vielfältigen Erfahrungen des Unternehmens in allen Fragen der Produktion und Abwicklung ein. Neben hoher Qualität und innovativer Produktionsverfahren bietet SHU einen Komplettservice von der Veredelung bis zur Lieferung an – rund um die Uhr, sieben Tage die Woche.

## KUNDENPORTRAIT

# Intensiv und effizient

Bei der Schwäbische Härtetechnik GmbH & Co KG (SHU) spielen Kosten und Ressourcenschutz eine zentrale Rolle.

**H**inter dem Begriff „Lohnhärterei“ steckt mehr, als es das nüchterne Wort vermuten lässt. Geht es doch darum, die Eigenschaften der unterschiedlichsten Werkstoffe von Bauteilen aus der Serienfertigung durch Wärmebehandlung zu optimieren. Ziel dabei ist es zum Beispiel, zusätzliche Festigkeit zu erzeugen oder mechanische Eigenschaften für einen bestimmten Verwendungszweck zu sichern. Für die Kunden sind diese verbesserten Qualitäten ein wichtiges Kriterium im Wettbewerb.

Unternehmen aus mehreren Branchen verlassen sich bei dieser Aufgabe auf die Dienstleistungen der SHU (Schwäbische Härtetechnik GmbH & Co KG) in Ulm. Dort stellt man sich nicht nur den damit verbundenen Herausforderungen; gleichzeitig spielt der sorgsame Umgang mit Ressourcen eine immer wichtigere Rolle für die Akzeptanz am Markt und den eigenen Unternehmenserfolg. Das belegen zahlreiche Zertifizierungen. Auch dem EU-Öko-Audit EMAS III hat sich das inhabergeführte Familienunternehmen unterzogen.

Wie sich das Unternehmen vom Wettbewerb abhebt? Für Franz König, Managementbeauftragter der SHU, spielt dabei vor allem ein Faktor eine Schlüsselrolle: „Wir versuchen, alles in Eigenregie zu lösen“, macht er die breite Kompetenz deut-

lich, mit der die Firma ihr Spezialwissen schützt und den Kunden gegenüber als ganzheitlicher Anbieter auftritt. „Beim Kundenservice ist das ein entscheidender Vorteil“, betont er. „Unsere Kunden erleben uns als engagierten Partner, mit dem man auch für knifflige Angelegenheiten Lösungen findet. Ergebnis unseres Engagements sind innovative Verfahren und Methoden.“

Mit hochmoderner Technik und fortschrittlichsten Verfahren erzielt das Unternehmen schon heute die bestmögliche Energieeffizienz – König: „Unser Umweltgutachter spricht bei SHU von Champions League“. In ihrer Umwelterklärung setzt sich die Firma umfassend mit der Aufgabe „Energieeffizienz“ auseinander. Und auch hier gilt, so König: „Möglichst alles in Eigenregie.“ So wurde zum Beispiel für alle Mitarbeiter in allen Bereichen eine umfangreiche Schulungsmatrix nach Qualität und AUG (Arbeitsschutz, Umwelt, Gesundheitsschutz, Energie) erstellt. Dort, wo ein Partner benötigt wird, etwa als Energielieferant, setzt der Mittelständler auf die SWU, an der er die örtliche Nähe und die Zuverlässigkeit zu schätzen weiß.

## WAS UNS VERBINDET:

Härterei ist ein energieintensiver Industriezweig. Strom und Erdgas gehören zu den größten Kostenblöcken. Da ist präzise Planung gefragt, um Kostenkontrolle sicherzustellen. Mit dem SWU-Produkt „Zielpreis“ verfügen die SHU über das passende Instrument dazu. Es wird nur Energie gekauft, wenn sich innerhalb eines vorgewählten Zeitraums der Preis auf einem bestimmtem Niveau („Ziel“) befindet. Die erforderliche Marktbeobachtung übernimmt die SWU als Service für die SHU.



Jacqueline Schmutz  
Telefon 0731 166-2637  
jacqueline.schmutz@swu.de

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

# Emissionskosten als neue Herausforderung

Kurz vor dem Jahresende 2019 ist das **Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG)**

in Kraft getreten. Zwar sind noch nicht alle Details geregelt, doch zeichnet sich Handlungsbedarf für alle Unternehmen ab.

**W**as ist in dem neuen Gesetz geregelt? Das BEHG verpflichtet Unternehmen, die fossile Brenn- und Kraftstoffe in Verkehr bringen, für den Treibhausgas-Ausstoß ihrer Produkte im Rahmen eines nationalen Emissionshandels ein Zertifikat zu erwerben. Hierfür zahlen diese „Inverkehrbringer“, sprich Lieferanten von Heizöl, Flüssiggas, Erdgas, Kohle, Benzin oder Diesel, dann einen CO<sub>2</sub>-Preis.

„Diese **neuen Rahmenbedingungen** führen dazu, dass die Beschaffung von Energie teurer wird. Unternehmen kommen nicht umhin, sich darüber Gedanken zu machen, wie sie diese zusätzliche Belastung ausgleichen können.“, erklärt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb SWU Energie. „Was derzeit noch fehlt, sind die Ausführungsbestimmungen im Einzelnen – zum Beispiel, ob es Ausnahmeregelungen für einzelne Branchen gibt.“

Darüber hinaus empfiehlt Deutenberg den Firmenkunden der SWU, sich weiterhin intensiv mit Instrumenten wie **Energie-Controlling** oder **Energie-Audits** zu befassen. Denn schon aus den Grundlagen des BEHG ergibt sich in fast allen Branchen und Unternehmen realer Handlungsbedarf. „Weitere Anstrengungen zur Ressourceneffizienz und der damit erzielbaren Reduktion von Emissionen werden daher unumgänglich,“ so der SWU-Fachmann.

„Die günstigste Kilowattstunde ist die, die erst gar nicht verbraucht wird“, macht Deutenberg den Wert von Maßnahmen zur **Energieeffizienz** deutlich. „Das BEHG lässt leider viele Fragen zur Umsetzung noch offen und verschiebt dies auf Rechtsverordnungen, welche durch die Bundesregierung zu einem späteren Zeitpunkt erlassen werden. Unabhängig von der genauen Ausgestaltung dieser Rechtsverordnungen zahlt sich ein intensives und sorgfältiges Energiemanagement künftig noch mehr aus als bisher.“ Auch das Thema „Eigenerzeugung“ gewinnt für Unternehmen neues Gewicht. „Hierbei verfügen wir über umfangreiches Wissen, das wir mit unseren Firmenkunden teilen und das in innovative Produkte und Lösungen einfließt.“ Über unsere Homepage und die SWU e-news halten wir unsere Kunden zu Regelungen und Vorschriften auf dem Laufenden.



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

## „RICHTIGER MOMENT FÜR NEUES ENERGIEEFFIZIENZ-NETZWERK“

Energieeinsparungen von 1,45 GWh und damit eine CO<sub>2</sub>-Senkung um 462 Tonnen: Die Bilanz des Energieeffizienz-Netzwerks (EEN) Donautal kann sich sehen lassen. „Das nach zwei Jahren abgeschlossene Projekt der IHK Ulm hat gerade gezeigt, welchen Hebel ein übergreifendes Netzwerk ansetzt“, sagt Marcus Deutenberg. Die SWU hatte sich mit ihrem Fachwissen an dem Projekt beteiligt und nimmt auch an einem neuen EEN wieder teil. „Auch wenn sich 2026 noch weit entfernt anhört: Die Zeit bis dahin gilt es zu nutzen“, erklärt der SWU-Vertriebsleiter mit Blick auf die CO<sub>2</sub>-Zertifikate – und lädt interessierte Unternehmen ein, teilzunehmen.

## DIE AKTUELLEN FAKTEN ZUM BEHG:

Gesetz über einen nationalen Zertifikatehandel für Brennstoffemissionen (Brennstoffemissionshandelsgesetz)

- Ziel des BEHG ist es, CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verteuern und zu deren Verringerung beizutragen. Kurzum: Wer Energiesteuer zahlt, benötigt Zertifikate.
- Ab 2021 muss deshalb Zertifikate erwerben, wer fossile Brennstoffe wie Heizöl, Flüssiggas, Erdgas, Kohle, Benzin, Diesel „in Verkehr bringt“.
- Bezugsgröße pro Zertifikat ist eine Tonne emittiertes CO<sub>2</sub>; dies entspricht zum Beispiel der Nutzung von ca. 5.000 kWh Erdgas.
- Im Lauf der nächsten Jahre wird der Preis für die Zertifikate kontinuierlich steigen. Der ursprüngliche Preis von 10 €/Tonne CO<sub>2</sub> soll durch ein Änderungsgesetz angehoben werden auf 25 €/Tonne CO<sub>2</sub>. Dieser Preis steigt dann bis zum Jahr 2025 auf 55 €/Tonne CO<sub>2</sub> an.
- Ab 2026 sollen die Emissionszertifikate zu einem Mindestpreis von 55 €/Tonne CO<sub>2</sub> und einem Höchstpreis von 65 €/Tonne CO<sub>2</sub> versteigert werden.
- Welche genaue Belastung in Cent/kWh auf die Endkunden zukommen wird, muss noch durch eine Rechtsverordnung der Bundesregierung genau festgelegt werden.
- Über weitere, derzeit noch nicht festgelegte Details, Regelungen und Vorschriften wird die SWU ihre Kunden über die bekannten Wege, insbesondere über ihre Homepage und die SWU e-news auf dem Laufenden halten.



# Kleine Extras schaffen Bindung

Wie Arbeitgeber mit Produkten der SWU attraktiv für Mitarbeiter werden – und neue gewinnen.

**A**rbeitgeber, die für Mitarbeiter attraktiv sein (oder werden) wollen, achten nicht nur auf das richtige Gehalt. Sie nutzen ungewöhnliche Ideen, mit denen sie sich aus der Masse herausheben können. Eine davon heißt „Mitarbeiterstrom“. Was dahinter steckt? SWU-Geschäftskunden bieten ihren Mitarbeitern an, SWU SchwabenStrom oder SWU NaturStrom privat zu günstigeren Konditionen zu beziehen. Es ergeben sich die Vorteile für den Mitarbeiter durch die Kooperation zwischen Arbeitgeber und SWU. Wobei sich die Details jeweils an die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens anpassen lassen – ohne zusätzlichen Aufwand für den SWU-Geschäftskunden. Grüner Nebeneffekt: Dieses Angebot unterstreicht das umweltfreundliche Denken und Handeln eines Arbeitgebers.

Eine weitere Idee für „kleine Extras“ aus dem Angebot für Geschäftskunden: Die Beteiligung an den Kosten für die Fahrt zur Arbeit ist für den Arbeitgeber unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei. Mit dem „Jobticket“ für den ÖPNV

können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern etwas Gutes tun. Gleichzeitig ist diese Einladung zum Umstieg vom Auto ein klares Zeichen für Umweltbewusstsein. Für den DING-Verbund ist ein solches „Jobticket“ als persönliche Abo-Jahreskarte erhältlich. Dafür braucht es eine Rahmenvereinbarung zwischen Arbeitgeber und SWU Verkehr. Bestellung und Verwaltung erledigen die Beschäftigten selbst unkompliziert online. Attraktiver Nebeneffekt: Die Tickets sind auch für private Fahrten sowie an Wochenenden und Feiertagen für bis zu 4 Mitfahrer nutzbar.

Auch die wachsende Ladeinfrastruktur für E-Mobilität macht Firmen fit für die „green future“. Ob die Mitarbeiter daran ihr „Job Rad“ neu aufladen oder ob sie künftig auch das „eCarsharing swu2go“ nutzen, lässt sich auf die jeweilige Situation im Unternehmen anpassen. Das entsprechende Angebot wird gerade bei der SWU entwickelt. Die Berater der SWU helfen gerne dabei weiter, die richtige Lösung zu finden.



Tobias Mahler  
Telefon 0731 166-2680  
tobias.mahler@swu.de



## HERR KNÖRZER: WARUM FÜHLEN SIE SICH BEI DER SWU WIE ZUHAUSE?

Ich bin mit der SWU groß geworden. Nicht nur, weil die Stadtwerke unser Energielieferant und für den Nahverkehr zuständig sind. Sondern auch, weil mein Vater hier schon lange arbeitet. Das hat mir bei der Berufswahl einen Wissensvorsprung verschafft: Ich wollte selbstverständlich auch in einem innovativen Unternehmen tätig sein, mit spannenden Themen und direktem Zugang zum technischen Fortschritt.

## WAS HABEN SIE DENN ERWARTET?

### UND: IST ES EINGETRETEN?

Ich bin bei der SWU in einem Unternehmen angekommen, das das Thema „Versorgung einer Stadt“ in allen Facetten lebt. Das ist sehr spannend. Schon beim Einstieg in der Ausbildung durfte ich alle Abteilungen durchlaufen und immer wieder etwas Neues kennenlernen. Das hat mir einen breiten Überblick über unsere Aufgaben gegeben und gleichzeitig den Weg gezeigt, den ich für meine Karriere einschlagen würde. Ich habe mich für den Vertrieb entschieden, da die Themen vielfältig sind. Mit dem Ohr am Kunden und stets neuen Entwicklungen bekomme ich hier genau den Wissens-Input, den ich mir wünsche.

## WO NEHMEN SIE SELBST IHRE ENERGIE HER?

Die SWU ist ein Arbeitgeber, bei dem man nicht nur über „Menschen im Mittelpunkt“ redet, sondern sie da auch wirklich sieht. Gut, für die Kita, die wir betreiben, habe ich noch keinen Bedarf. Aber viele der anderen Angebote kommen mir entgegen, zum Beispiel beim Sport. Da legt sich die SWU stark ins Zeug. Das verbessert den Zusammenhalt im Team und sorgt auch persönlich für mehr Spaß neben der Arbeit.



TIMO KNÖRZER  
23 JAHRE  
INNENDIENST GESCHÄFTSKUNDEN

# SWU NEWS DIALOG

## Kontaktieren Sie mich bitte zu diesen Themen:



- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Brennstoffemissions-handelsgesetz (BEHG) | <input type="checkbox"/> Glasfaserinfrastruktur |
| <input type="checkbox"/> SWU Strom „Zielpreis“                    | <input type="checkbox"/> ÖPNV/Jobticket         |
| <input type="checkbox"/> Energie-Audit                            | <input type="checkbox"/> Mitarbeiterstrom       |

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:



# Zündende Ideen für Incentives

Wir arbeiten und leben in einer Boom-Region. Um auch in Zukunft sehr gute Leistungen für ihre Kunden zu erbringen, legt sich die SWU ins Zeug, um gute Fachkräfte zu gewinnen. Dabei spielt nicht nur das Gehalt eine Rolle. Die Innovationskraft und zündenden Ideen, die wir bei unseren Produkten an den Tag legen, sind auch bei den Incentives für Mitarbeiter gefragt. Beispiele:

- 1.** Der eigene Betriebssportverein schafft nicht nur Gemeinschaftserlebnisse. Das Mitmachen dort ersetzt für manche Mitarbeiter die Mitgliedschaft im Fitness-Center. Weiterer Vorteil: Häufig gibt es Vergünstigungen beim Eintritt, z.B. in Schwimmbäder.
- 2.** Die betriebliche KITA kümmert sich um den Nachwuchs, während Mama und Papa bei der Arbeit sind. Die Einrichtung ist auch offen für Kinder von Mitarbeitern anderer Firmen.
- 3.** In mehreren Betriebsrestaurants lassen sich frische und gesunde Speisen genießen. Ein abwechslungsreiches Menü macht immer wieder aufs Neue Appetit.
- 4.** In der SWU-Akademie besteht die Möglichkeit, bei regelmäßigen Veranstaltungen den Horizont zu erweitern. Das Themenspektrum ist groß, umfasst Vorsorge genauso wie Work-Life-Balance.
- 5.** Festlegung war gestern auf dem Karrierepfad, Flexibilität ist heute. Die SWU begleitet ihre Mitarbeiter schon ab Status „Azubi“ bei Entscheidungen, die den weiteren Berufsweg beeinflussen – und fördert die Weiterentwicklung aktiv.
- 6.** Bei den Arbeitszeitmodellen ist Vielfalt angesagt, um möglichst viele unterschiedliche Bedürfnisse und Wünsche abzudecken. Das Angebot „Home Office“ gehört selbstverständlich dazu.

**GERNE TEILEN WIR UNSERE ERFahrungen AUF DEM GEBIET VON ZUSÄTZLICHEN LEISTUNGEN FÜR MITARBEITER MIT IHNEN.**



Michael Kuhn  
Abteilungsleiter Personal  
Telefon 0731 166-1100  
michael.kuhn@swu.de

