



Liebe Leserin, lieber Leser,

die vergangenen Monate haben jedem von uns noch einmal verdeutlicht, wie wichtig ein effizientes Datenmanagement ist: Es ist die Grundlage für flexible Veränderung und verlässlichen, passgenauen Service. Darauf legen wir Wert, damit wir als Dienstleister 24/7 präzise und praxisnah für Sie da sein können. Als SWU gestalten wir aus diesen Daten heraus ein systematisches und innovatives Business Development. Damit die Optionen infolge neuer Gesetze und Vorschriften genauso direkt bei Ihnen ankommen wie Preis-Updates, die Ihnen auch in einem sich stetig wandelnden Markt wichtige Informationen liefern. Wir nehmen uns für die Pflege dieser Informationen viel Zeit, damit Sie sich Aufwand und Zeit sparen – und Energie gewinnen.

Gute News-Zeiten wünscht
Ihnen

F. Feldhoff



Leiter Business Development
SWU Stadtwerke
Ulm/Neu-Ulm GmbH

Kosten genau im Blick

SWU liefert wertvolle Entscheidungshilfen in der Jahresendrallye

Das zu Ende gehende Jahr in eine Bilanz fassen und für 2021 belastbare Pläne aufzustellen – für jede Geschäftsleitung eine Kernaufgabe zu dieser Jahreszeit. „Um unseren Firmenkunden in dieser Jahresendrallye so viele Hürden wie möglich aus dem Weg zu räumen, gehen wir die Extra-Meile, um von unserer Seite aus verlässliche Entscheidungsgrundlagen zu schaffen“, verspricht Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb SWU Energie. Seine Empfehlung: „Reservieren Sie 30 Minuten für ein Gespräch mit Ihren Energieberaterinnen und -beratern, um hier Klarheit zu schaffen.“

An Beispielen macht er deutlich, wie die SWU für ihre Kunden die wichtigsten Energie-Themen aufbereitet:

- Beim Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG) wird ab 2021 eine CO₂-Abgabe auf in Verkehr gebrachte Brennstoffe erhoben. „Unsere Berater schaffen für die Kunden vollkommene Transparenz, welchen Handlungsbedarf das bei ihnen auslöst und was das auf der Kostenseite bedeutet.“
- Zum Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) tritt am 1. Januar eine Novelle in Kraft. Nicht nur wegen der sinkenden EEG-Umlage ist eine

kaufmännische Optimierung angesagt, mitunter auch eine Anpassung der Energiesituation im Unternehmen. „Auch hier stehen unsere Berater als Scouts für den weiteren Weg zur Verfügung.“

Information sei in diesem Zusammenhang „eine wertvolle, erneuerbare Ressource, die wir laufend pflegen“, betont Deutenberg. Er verweist beispielhaft auf den Fristenkalender der SWU, der alle relevanten Daten für Meldungen, Antragstellungen, Veröffentlichungen oder Mitteilungen im Energiebereich enthält. „Als zusätzlichen Service haben wir jetzt das SWU PreisUpdate gestartet“, so Deutenberg (siehe Seite 3). „Darüber erhalten Kunden bis zu zwei Mal wöchentlich individuelle Vorschläge, wie sie ihre Verträge zu besseren Konditionen anpassen können.“



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

SWU NEWS

Für Geschäftskunden

Offen für Visionen und spielerische Freiheit: der OrangeCampus.

Im Profil



BBU '01 e.V.

2001 war der Start in eine neue Dimension für den Ulmer Basketball. Als „ratiopharm ulm“ dribbelten und scorte sich eine junge Mannschaft aus der zweiten Liga ins Oberhaus (2006). Aus dem sportlichen Erfolg heraus hat sich das entwickelt, was man „community“ nennt. Jüngstes Ergebnis dieses gemeinschaftlichen Engagements ist der OrangeCampus.

KUNDENPORTRAIT

Energie fürs Teamwork

Mit dem OrangeCampus macht der BBU '01 sportlich und innovativ Punkte.

Am meisten beeindruckt die Besucher die Größe und die hohe Qualität des Gebäudes. Ich glaube, viele haben hier mit einem Billigbau gerechnet und sind dann sehr überrascht, was man mit Partnern alles umsetzen kann.“ Für Thomas Stoll, einen der beiden Club-Gründer des BBU '01 e.V. ist der Blick in die Gesichter der Gäste immer wieder ein Erlebnis, die er gelegentlich über den OrangeCampus führt. Sein Statement auf dem Club-Kanal reiht sich ein in eine ganze Galerie voller Anerkennung für das Projekt, das die Basketballer innerhalb von 20 Monaten realisiert haben: ein innovatives Areal, in dem der Sport im Mittelpunkt steht, in dem aber noch viel mehr in Bewegung gekommen ist.

EIN ORT FÜR JEDERMANN

Hier, wo auch die beiden Städte Ulm und Neu-Ulm gemeinsam auf dem Platz stehen, zeigt sich, dass aus der Idee mehr entstanden ist als ein Nachwuchszentrum. Es ist ein Ort für jedermann. Neben dem Leistungssport ist auch Raum für wichtige Themen wie Inklusion. Kinder und Jugendliche erhalten einen unkomplizierten Zugang zum Sport, unabhängig vom Leistungsstand.

Für die Unternehmen in der Region bietet der OrangeCampus eine neue, attraktive Gelegenheit,

um die eigene, wirtschaftliche Sportlichkeit unter Beweis zu stellen. Wer zum Beispiel im „Orange-Play“, einem der acht Tagungsräume des Conference Centers, einen cleveren Spielzug entwickelt hat, schickt den einfach per Smartphone an die „Collaboration Wall“. Dort taucht die Idee wie von Geisterhand und für alle sichtbar als digitales Post-It auf. Eines der vielen technischen Details, die die Konferenz-Ebene des OrangeCampus von üblichen Tagungsorten absetzt. Die hochwertige Video- und Ton-Technik macht Kommunikation spielend einfach. Kurzum: Schulungen, Klausuren oder kreative Kick-offs in einem innovativen Umfeld bekommen auf dem OrangeCampus den Spielball in die Hand.

INNOVATIVE PARTNERSCHAFT

Wer – wie es beim BBU '01 seit jeher der Fall ist – großen Wert auf regionale Verbundenheit legt, der hat bei einem solchen zukunftsweisenden Projekt auch einen innovativen Partner für Energie und Versorgung im Team: die SWU. „Dass die SWU ganzheitlicher Versorger ist, zeigt sich daran, dass auch moderne Glasfasertechnologie der SWU TeleNet das Arbeiten im OrangeCampus ins digitale Zeitalter bringt“, bekräftigt Vereinsvorstand Andreas Oettel. www.orangecampus.one

WAS UNS VERBINDET:

Die SWU und den Basketball verbindet eine lange Partnerschaft. Da war es klar, dass auch das Energiekonzept des Nachwuchszentrums OrangeCampus gemeinschaftlich angegangen wurde, betont der BBU '01 e.V., „und dieses ist innovativ und raffiniert“. Eine Kombination aus Grundwasserwärmepumpen und Photovoltaikanlage nutzt die natürlich vorhandenen Ressourcen am Standort und versorgt Sporthallen, Büro und Fitnessstudio mit Energie. Zusammen blickt man bereits in die Zukunft und prüft derzeit, wie am OrangeCampus – einem Ort der Begegnung und der Bewegung – das Thema E-Mobilität gemeinsam erschlossen werden kann.



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

„PreisUpdate“: Volle Transparenz für individuelle Entscheidungen

Mit einer neuen Dienstleistung antwortet die SWU auf den verstärkten Informationsbedarf ihrer Geschäftskunden. Der Online-Service „PreisUpdate“ liefert auf den Cent genau aktualisierte Angebote, die exakt auf die bestehenden Verträge des jeweiligen Kunden abgestimmt sind.

Seit dem Beginn der Corona-Pandemie im Frühjahr erleben wir starke Preisschwankungen am Energiemarkt, oft mit kurzfristigen Veränderungen“, sagt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb SWU Energie. „Unternehmen, die auf der Einkaufsseite ihren Vorteil nutzen wollen, müssen einen hohen Aufwand treiben, um auf dem Laufenden zu sein.“

Diese Marktbeobachtung ist Tagesroutine für das Energieberatungs-Team. Über digitale Kanäle teilt es vorhandenes Wissen mit den Kunden, zum Beispiel im wöchentlichen SWU Marktbericht für Strom, Erdgas, Rohöl, Kohle und CO₂-Zertifikate. „Die Digitalisierung gibt uns inzwischen weitere Möglichkeiten, um die Informationen noch detaillierter und individuell auf den Kunden abzustellen“, sagt Deutenberg. Dies sei der Ausgangspunkt für den innovativen Service eines „SWU PreisUpdates“ gewesen, das auf dem Prinzip „Zielpreis“ aufsetzt. Geschäftskunden erhalten dort ein persönliches Angebot – auf Kilowattstunde und Cent genau ausgerechnet.

„Der richtige Zeitpunkt ist der Hebel, um Kostenvorteile zu sichern“, weiß Deutenberg. „Es ist

verständlich, dass Unternehmen möglichst zum Tiefststand realisieren wollen. Hier nehmen wir mit unserem SWU PreisUpdate das spekulative Element heraus: Der Einkäufer kann das jeweils neueste Angebot mit der eigenen Kalkulation abgleichen und seine Entscheidung treffen, wenn die Rechnung aufgeht.“ Eine zusätzliche Entscheidungshilfe liefert eine Verlaufskurve der Preise für zurückliegende Monate.

Wie oft und über welche Frist ein Kunde sein individuelles Preis-Update erhält, hat er selbst in der Hand. Maximal zwei Mal in der Woche bekommt er eine entsprechende Mail – für einen definierten Zeitraum. „Wenn der Preis stimmt, ruft er seinen Ansprechpartner bei der SWU an und schließt ab“, erklärt Deutenberg.

Das PreisUpdate ergänzt auch das „Zielpreis“-Angebot: Es liefert noch einmal wertvolle Informationen und eine gute Entscheidungsgrundlage für den Abschluss im Rahmen dieses Modells. „Das SWU PreisUpdate zeigt den Abstand zwischen aktuellem Preis und Zielpreis. Damit erhält der Einkauf eine Option, schon früher abzuschließen und das Risiko einer Kostensteigerung zu vermeiden.“

ZUR INFO:

Der neue Service richtet sich an leistungsgemessene Unternehmen und Bestandskunden ab einem Jahresverbrauch von 100.000 kWh mit einer oder mehreren Abnahmestellen.



Hier können Sie sich für das SWU PreisUpdate registrieren: geschaeftskunden@swu.de





Schubhilfe für E-Autos

Umfassende Fördermaßnahmen sollen Wachstum anstoßen

Die Wohnungswirtschaft hat neue Impulse erhalten, um ihre Objekte in größerem Umfang als bisher für E-Mobilität nachzurüsten. Das unlängst verabschiedete Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) macht den Einbau von Wallboxen unter anderem in großen Bestandsgebäuden wie Mehrfamilienhäusern attraktiver.

Die Eigentümer und Wohnungseigentümergemeinschaften, Mieter und Vermieter können aus einem Förderprogramm des Bundes einen Zuschuss von 900 Euro pro Ladepunkt in Anspruch nehmen, z.B. für den Kauf einer neuen Ladestation (z. B. Wallbox) mit 11 kW Ladeleistung und intelligenter Steuerung. Auch die Kosten für Einbau und Anschluss der Ladestation, inklusive aller Installationsarbeiten sind zuschussberechtigt. Die Regelung gilt für Ladestationen an privat genutzten Stellplätzen von Wohngebäuden, die ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energien beziehen.

Erfahrungsgemäß geht es in der Mehrheit der geeigneten Fälle um die Ertüchtigung oder Erweiterung von Ladeinfrastruktur in Tiefgaragen. Gleichwohl müssen Brandschutz und die richtige



Dimensionierung der Anlage berücksichtigt werden, was sich im Lastmanagement widerspiegelt und die Abrechnungsvarianten beeinflusst. Hierfür lässt sich das umfassende Knowhow der E-Mobilitätsexperten der SWU „anzapfen“.



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



WARUM IST AUS IHRER SICHT EINE PHOTOVOLTAIK(PV)-ANLAGE EIN GUTES INVESTMENT FÜR EIN UNTERNEHMEN?

Tatkräftige Unternehmerinnen und Unternehmer zeichnen sich dadurch aus, dass sie Innovationen nicht nur nutzen, sondern richtig für sich arbeiten lassen. Zwar ist die PV-Anlage selbst keine Neuigkeit mehr, aber da ihr Potenzial noch lange nicht ausgenutzt ist, nimmt auch ihr Beitrag zur Wirtschaftlichkeit einer Firma weiter zu. Denken Sie nur mal an den steigenden Bedarf für Ladesäulen in der E-Mobilität. Oder daran, dass eigenerzeugter Strom den Strombezug verringert und somit Kosten einsparen hilft. Ein weiteres Thema: Man erhält für 20 Jahre einen fixen Preis für den Strom der PV-Anlage, da das Invest getätigt ist. Wenn keine Komponenten getauscht werden müssen, bleibt der Strompreis konstant.

WAS UNTERSCHIEDET UNTERNEHMERISCHE PV VON PRIVATER PV?

Gute Frage, denn fast bei jeder gewerblichen Photovoltaikberatung geht es irgendwann auch um Nutzungsmöglichkeiten im Privaten. Den Unternehmen kommt auf jeden Fall entgegen, dass wir PV ganzheitlich genauso anbieten wie in einzelnen Segmenten. Sie können von der Planung über die Installation bis zu den Folgeaktivitäten – wie z.B. die Direktvermarktung – das komplette Bündel von uns beziehen oder einzelne Bausteine. Diese Flexibilität zählt sehr viel, um einen effizienten Beitrag zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz zu realisieren.

NUTZEN SIE SELBST AUCH SONNENENERGIE?

Ich bin leidenschaftlich gern mit dem Rad unterwegs, gerade hier bei uns in der Region. Da gibt es Strecken, die verlangen volle Power, zum Beispiel an der Donau nach Leipheim. Mein Bike wird allerdings nicht mit Strom angetrieben, sondern durch „Biomasse“, sprich: mich. Wenn die Sonne die Muskeln schön durchwärmt, dann rollt es sich gleich viel besser.



MORITZ FISCHER
26 JAHRE
VERTRIEB ENERGIEDIENSTLEISTUNGEN
BEI SWU