

**Liebe Leserin, lieber Leser,**

der Blick zurück auf zwölf außergewöhnliche Monate zeigt: Digitalisierung bringt Menschen zusammen. Dass die SWU den Kontakt zu Ihnen als Kunden unterbrechungsfrei aufrechterhalten konnte, ist den vielen „Kanälen“ zu danken, die uns online miteinander verbinden. Keine Frage, der persönliche Kontakt lässt sich dadurch nicht ersetzen. Aber bestehende wie auch neue Beziehungen lassen sich auf diesem Weg gut pflegen. Dank unserer Schwester SWU TeleNet verfügen wir über umfassendes Knowhow

und weitreichendes Innovationspotenzial auf diesem Gebiet. So können und werden wir als Ihr Versorger künftig ganz nah bei Ihnen sein – auch in der Kommunikation.

Gute News-Zeiten wünscht Ihnen



Marcus Deutenberg  
Leiter Vertrieb



## Digitaler Impulsgeber

SWU TeleNet liefert digitale Versorgungssicherheit und Mehrwert online

**D**igitalisierung hat bei der SWU schon begonnen, da war der Begriff erst wenigen geläufig. Die Entwicklung lag auf der Hand: Für ein kommunales Versorgungsunternehmen ist „Infrastruktur“ eine Kernaufgabe. Als sich deren Online-Variante vor 20 Jahren abzeichnete, entstand die SWU TeleNet. Das Jubiläum 2020 war daher nicht nur der Zahl nach ein Grund zum Feiern, sondern auch wegen der Wirkung, die der Kommunikations-Dienstleister entfaltet hat. „Für uns hat sich schon frühzeitig abgezeichnet, dass digitale Technik sowohl innerbetrieblich wie auch bei den Services für Kunden langfristig eine Schlüsselrolle spielen würde“, so Vertriebsleiterin TeleNet Katrin Breitinger. „Entsprechend breitbandig – im doppelten Sinn des Wortes – haben wir uns aufgestellt.“

Während an der (Nutzer-)Oberfläche vor allem die Internet-Dienstleistungen sichtbar sind, macht sich die Arbeit der SWU TeleNet immer stärker auch im Hintergrund bemerkbar, Stichwort „digitale Infrastruktur“. Der Glasfaserausbau vor allem in Ulm Donautal, Innenstadt sowie im Neu-Ulmer Industriegebiet erlaubt Highspeed-Internet und damit „Wettbewerbs-

fähigkeit und Lebensqualität“, wie Breitinger betont. „Wir leisten hier einen aktiven Beitrag zur digitalen Versorgungssicherheit.“ Dazu tragen zukünftig ein zertifiziertes Rechenzentrum und Cloud Services bei, deren Services dann auch Geschäftskunden angeboten werden.

Gleichzeitig legt die SWU TeleNet mit ihrer Arbeit die digitalen Fundamente für die Zukunft der Region wie des eigenen Unternehmens. So hat sie eine Führungsrolle bei der Entwicklung von Ulm und Neu-Ulm zur „Smart City“ übernommen, die Tochtergesellschaft „citysens“ gilt hier als vorbildlich am Markt. Weitere Dienstleistungen hat SWU TeleNet nachfragegerecht etabliert – vom W-LAN im öffentlichen Nahverkehr bis zum Webinar für Firmenkunden. Breitinger: „Online zu sein ist mehr als eine Systemmeldung. Es ist unternehmerische Haltung.“



Katrin Breitinger  
Telefon 0731 166-2623  
katrin.breitinger@swu.de

# SWU NEWS

Für Geschäftskunden

1



Wirtschaft braucht Mobilität, Mobilität braucht Infrastruktur und innovative Produkte: Für die Ulmer Noerpel-Gruppe heißt das, immer in Bewegung zu bleiben – auch beim Einsatz von Energie. Stefan Noerpel-Schneider, geschäftsführender Gesellschafter der Noerpel-Gruppe: „Wir investieren in unsere MitarbeiterInnen und moderne Technologien, um unsere Qualität dauerhaft sicherzustellen.“



Stefan Noerpel-Schneider

## Im Profil



### Die Noerpel-Gruppe

Das Ulmer Familienunternehmen, in vierter und fünfter Generation von der Gründerfamilie geführt, zählt zu den führenden Logistik- und Transportunternehmen in Süddeutschland. Es versteht sich als „regionaler Spitzenreiter im Bereich Export“. Derzeit bringen rund 2.800 Mitarbeiter jährlich 4,7 Millionen Sendungen auf den Weg und erwirtschaften damit rund 500 Mio. Euro Umsatz.

## KUNDENPORTRAIT

# Versorgung gesichert

Transport von Gütern, Lieferung von Energie:  
Noerpel und SWU sind eng verbunden

Leistungsstarke Logistiker beweisen ihren Wert für Wirtschaft und Gesellschaft jeden Tag aufs Neue. Das gilt, wie sich gerade wieder zeigt, ganz besonders in kritischen Situationen. Denn dann hängt das Funktionieren ganzer Branchen und Standorte davon ab, dass Lieferketten reibungslos funktionieren. „Stabiles Netz – zuverlässige Supply Chain“ schreibt die Noerpel-Unternehmensgruppe daher über die Landkarte mit ihren 16 Standorten.

„Bei uns geht Innovation mit traditionellen Werten Hand in Hand“, betont Stefan Noerpel-Schneider, geschäftsführender Gesellschafter der Noerpel-Gruppe. „Wir übernehmen Verantwortung und stehen zu unserem Wort. Vertrauen gegenüber Kunden und Mitarbeitern ist uns wichtig. Wir sind stolz auf unsere Wurzeln und haben dabei die Zukunft fest im Blick.“ Diese Unternehmenskultur prägt die tägliche Arbeit und die langfristige Firmenstrategie – und sie schafft die Basis für gesundes Wachstum.

Um mit den Anforderungen des Marktes allgemein und den Wünschen der Kunden stets auf dem Laufenden zu sein, gehört neben dem verlässlichen Service und der Innovation des Angebots auch die Weiterentwicklung der Standorte

zu den Grundpfeilern des Noerpel-Erfolgs. „Wir investieren in unsere MitarbeiterInnen und moderne Technologien“, sagt der Unternehmer, „um unsere Qualität dauerhaft sicherzustellen.“ Dazu gehört in der energieintensiven Logistik die ständige Optimierung des Energieverbrauchs – und der Fokus auf umweltfreundliche Energieträger. „Wir sind uns der Verantwortung für das Ökosystem bewusst, in dem wir uns bewegen.“

Leistungsfähige Infrastruktur und Nähe zu den Kunden spielen dabei eine Schlüsselrolle. Das zeigt sich auch in der jüngsten Investition in ein neues Terminal zur Erweiterung des Noerpel-Logistikparks in Herbrechtingen – unter anderem mit einer Ladestation für E-Fahrzeuge. Als Partner hat sich Noerpel die SWU an Bord geholt, die ihr einschlägiges Know-how mitbringt. „Vom Gedanken her sind wir beide Versorgungsunternehmen“, meint Stefan Noerpel-Schneider zur Zusammenarbeit. „Unser Kundenversprechen ist eine zuverlässige Versorgung mit Gütern, im Falle der SWU mit Energie – für diese Aufgabe lassen wir uns beide immer wieder etwas Neues einfallen.“

[www.noerpel.de](http://www.noerpel.de)

### WAS UNS VERBINDET:

Für acht Standorte bezieht Noerpel von der SWU das Produkt „Chance Naturstrom“. Das bedeutet: Regenerative Energien tragen dazu bei, die Umweltbilanz positiv zu gestalten. Und: Das Unternehmen nutzt die Marktnähe der SWU, um im Einkauf flexibel Preisvorteile zu realisieren.



Jacqueline Schmutz  
Telefon 0731 166-2637  
[jacqueline.schmutz@swu.de](mailto:jacqueline.schmutz@swu.de)

# Neues EEG, neue Regeln für Photovoltaik

Zum 01.01.2021 ist die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) in Kraft getreten. Einige besondere Auswirkungen haben wir hier für Sie zusammengefasst.

## AUSSCHREIBUNG

Die Teilnahme an einer Ausschreibung bei Solar-dachanlagen bleibt bei der bisher geltenden Grenze von 750 Kilowatt peak (kWp). Allerdings erhalten Betreiber neuer Dachanlagen ab 300 kWp (bis 750 kWp) die Marktprämie ab 01.04.2021 nur noch für höchstens die Hälfte der erzeugten Strommenge, wenn sie sich nicht an einer Ausschreibung beteiligen. Das erhöht den Anreiz, möglichst 50 Prozent → **Eigenverbrauch** zu erreichen. Wer im Leistungsbereich zwischen 300 und 750 kWp an der Ausschreibung teilnimmt, muss den Strom vollständig einspeisen; Eigenverbrauch ist nicht mehr möglich.

## EIGENVERBRAUCH

Die Anhebung der sogenannten Bagatell-Grenze betrifft vor allem private PV-Anlagen-Betreiber: Bis zu einer Leistung von maximal 30 kWp und einem jährlichen solaren Eigenverbrauch von maximal 30 Megawattstunden fällt keine EEG-Umlage für den selbst verbrauchten Solarstrom mehr an. Zur Steuerung des Verbrauchs ist die Installation von Stromspeichern überlegenswert. Mit der Nutzung für Ladeeinrichtungen der → **E-Mobilität** ergeben sich neue Optionen für den Eigenverbrauch.

## E-MOBILITÄT

Die inzwischen verpflichtende Installation und Nutzung von Strom-Ladesäulen oder Wallboxen für Elektromobilität bietet unter Umständen eine Möglichkeit, den → **Eigenverbrauch** zu

erhöhen und damit in den Genuss verschiedener Vergünstigungen zu kommen. Wegen der meist nächtlichen Ladevorgänge muss beim Kauf der PV-Anlage und deren Komponenten (Wechselrichter, Speicher) sowie beim Kauf der Wallbox darauf geachtet werden, dass alle Komponenten aufeinander abgestimmt sind.

## LIEFERKETTE

§ 21 Absatz 3 EEG 2021 zufolge liegt Mieterstrom im gesetzlichen Sinne auch dann vor, wenn der Strom nicht vom Anlagenbetreiber, sondern wie im Fall des Lieferkettenmodells von einem Dritten geliefert wird. Damit kann der Solaranlagenbetreiber einen Energiedienstleister als Lieferant im Rahmen eines Mieterstromprodukts beauftragen, ohne dass der Anspruch auf den Mieterstromzuschlag verloren geht. Dies vereinfacht die Umsetzung von Mieterstromprojekten.

## „Ü20“-ANLAGEN

Das EEG 2021 liefert bei der Einspeise-Vergütung eine Übergangslösung für Betreiber kleiner Photovoltaikanlagen, die älter als 20 Jahre sind. Grundsätzlich sind mehrere Möglichkeiten für den Weiterbetrieb vorgesehen: Volleinspeisung, Eigenverbrauch, Direktlieferung, sonstige Direktvermarktung. Welche Option für einzelne PV-Anlagenbetreiber aus wirtschaftlicher, technischer und ökologischer Sicht sinnvoll ist, hängt von den individuellen Bedingungen ab. Dazu berät Sie unser Team.



## CHECKLISTE:

Wenn einer oder mehrere der folgenden Faktoren auf Sie zutrifft, sollten Sie Kontakt zu Ihrem Energieberater bei der SWU aufnehmen:

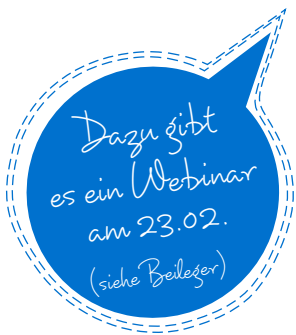
- Unsere PV-Anlage fällt aus der EEG-Förderung
- Wir haben Zweifel an der Wirtschaftlichkeit für den Weiterbetrieb unserer PV-Anlage
- Wir wollen eine neue PV-Anlage planen/installieren
- Wir benötigen Unterstützung bei einer Konzeptstudie
- Wir möchten die Attraktivität verschiedener PV-Geschäftsmodelle vergleichen
- Wir können eine Freifläche für eine PV-Anlage zur Verpachtung an die SWU zur Verfügung stellen
- Wir suchen nach einem optimierten Modell für E-Mobilität



Moritz Fischer  
Telefon 0731 166-2040  
moritz.fischer@swu.de

# Strom-Nutzung sauber trennen

SWU unterstützt Firmenkunden beim Erfüllen der Verbrauchs-Dokumentation nach EEG



Ernst Hönig  
Telefon 0731 166-1007  
ernst.hoenig@swu.de

**D**as Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) verpflichtet Unternehmen dazu, die privilegierte Strommenge zu erfassen und abzugrenzen. So müssen zum Beispiel Strommengen, die durch externe Dienstleister – wie Handwerker oder Bau-firmen – verbraucht werden, gesondert dokumentiert und erfasst werden, um bei der EEG-Umlagepflicht eine präzise Bewertungsgrundlage zu erreichen. Zwar hat die Bundesnetzagentur im Herbst 2020 einen Leitfadens veröffentlicht, der anhand praktischer Beispiele den Umgang mit dieser Aufgabe erleichtern soll. „Aber in der Praxis unterscheiden sich die individuellen Situationen häufig voneinander“, beobachtet Marko Haag, SWU-Experte für Energiemanagement und Energieaudits. „Wir stehen Firmenkunden daher zur Seite, um die Vorschriften sicher und ordnungsgemäß zu erfüllen.“ Unter anderem geht es beim Messen und Schätzen von Strommengen um die effiziente Nutzung digitaler Tools. Wie sich intelligente Technik nutzen lässt, um Verbräuche genau zu identifizieren und zuzuordnen – dazu berät die SWU umfassend. „Wir teilen hier unser



laufend aktualisiertes Wissen mit unseren Kunden“, sagt Ernst Hönig, Leiter Energiedienstleistungen/Kundenlösungen der SWU. „Denn mit diesem Knowhow lässt sich das Energiemanagement im Unternehmen weiter voranbringen.“



## MIT ENERGIEMANAGEMENT UND ENERGIEAUDIT HABEN INZWISCHEN VIELE UNTERNEHMEN ERFAHRUNGEN GESAMMELT. WELCHE VERÄNDERUNGEN NEHMEN SIE WAHR?

Am Anfang war das für manchen eine reine Pflichtaufgabe. Man hat sich dem unterzogen, weil es die Energiedienstleistungsrichtlinie so vorgab. Mittlerweile machen sich die Ergebnisse aber so deutlich in den Prozessen und Bilanzen sichtbar, dass alle Unternehmen den Wert eines durchdachten Energiemanagements erkannt haben. Egal, ob Strom, Gas, Wärme oder Wasser: Wo es in der Vergangenheit öfter mal die Haltung „Schau’n wir mal“ gab, ist heute starke Eigeninitiative festzustellen. Die Effekte schlagen durch.

## MIT DEM DONAUBAD HABEN SIE EINEN KUNDEN DURCHS AUDIT BEGLEITET, BEI DEM DER ENERGIE-VERBRAUCH EINE SCHLÜSSELROLLE SPIELT ...

In der Tat: Das ist ein sehr energieintensives Unternehmen. Obwohl man ja auf den ersten Blick den Wasserverbrauch als kritische Größe vermuten könnte. Stattdessen gibt es dort jede Menge „schlummernde Verbräuche“ im Hintergrund. Lüftung, Beleuchtung, Wärmeerzeugung: Da lohnt es sich schon, genau hinzusehen. Und zwar fortlaufend, nicht nur einmalig. Denn abhängig vom Wetter und den Besucherströmen kann da jeder Tag anders aussehen. Wobei es nicht die kleinen Ausreißer sind, die die Energiebilanz beeinflussen, sondern die hohe Grundlast. An der gilt es zu arbeiten.

## GEHEN SIE AUCH PRIVAT INS DONAUBAD?

Auf jeden Fall. Beim Schwimmen kommen Bewegung und Erfrischung zusammen. Darum trifft man mich mit der Familie auch am ehesten im Freibad. Die Sache mit dem Sprungturm überlasse ich inzwischen aber gern den Jüngeren...



MARKO HAAG  
50 JAHRE  
BERATER ENERGIEDIENSTLEISTUNGEN/  
KUNDENLÖSUNGEN SWU ENERGIE