



Liebe Leserin, lieber Leser,

das Thema CO₂-Reduktion wird nicht nur für uns als SWU, sondern auch für unsere Kunden immer wichtiger. Weil es Ihnen genauso nutzt wie uns selbst, haben wir die dazugehörigen Entwicklungen und Veränderungen im Blick. Unser „Werkzeugkoffer“ ist gut gefüllt: Lösungen wie Naturstrom, Elektromobilität, Profi-Ticket, ÖPNV, Energiemanagement, PV-Eigenerzeugung und zukünftig auch CO₂-freies Gas – bieten hohe Flexibilität in der praktischen Anwendung. So können wir situativ angemessen auf die Ziele und den Bedarf jedes einzelnen Kunden bestimmte

Komponenten oder einen exakt abgestimmten Mix bereitstellen. Dabei haben wir stets im Blick, dass die Umwelt- und die Energiebilanz sauber sind – und die Kostenrechnung auch.

Gute News-Zeiten
wünscht Ihnen

Klaus Eder
SWU-Geschäftsführer

Nachhaltig nach Maß

SWU liefert Kunden die Komponenten für eine positive Klimabilanz

Der CO₂-Fußabdruck eines Unternehmens – das ist mehr als ein Image-Aspekt. Mit dem integrierten Ansatz von Ökonomie und Ökologie übernehmen immer mehr Unternehmen schon jetzt Verantwortung. Eine Überzeugung, die auch in der Strategie der SWU verankert ist. Das zeigt sich „in einer steigenden Anzahl von Anfragen zu diesem Thema“, bestätigt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb bei SWU Energie. „Die rasche Veröffentlichung neuer Regelungen hat den Entscheidungsdruck in den Unternehmen noch einmal verstärkt. Zudem hat CO₂ nun einen kalkulierbaren Preis. So können sich Unternehmen ausrechnen, wie hoch die Kostenersparnis einer Maßnahme zur Reduktion des eigenen CO₂-Ausstoßes ist“, so Deutenberg. Es gilt: Je früher ein Unternehmen handelt, desto vorteilhafter die Effekte in den Bilanzen für Umwelt und Finanzen.

Um die Entscheidung für geeignete Maßnahmen zu erleichtern, hat die SWU ein neues Serviceprodukt rund um den **CO₂-Fußabdruck** entwickelt. „Wir ermitteln für die Unternehmen zunächst den individuellen Footprint“, sagt Deutenberg. „Auf dieser Grundlage, zusammen betrachtet mit den betrieblichen Anforderungen, entwickeln wir einen Fahrplan, der verschiedene

Szenarien einschließt. In der Regel empfiehlt es sich, mit den offenkundigen und leicht beeinflussbaren Faktoren zu beginnen und diese weiter zu verfeinern.“

Eine zunehmend wichtige Rolle spielen dabei die notwendigen **Zertifizierungen**. In B2B-Beziehungen gehören diese immer öfter zu den Standard-Voraussetzungen, um ins Geschäft zu kommen. „Jeder Teilnehmer an einer Wertschöpfungskette ist heute gefordert, seinen Beitrag zu leisten und das auch nachzuweisen“, berichtet Deutenberg aus seinen Gesprächen mit regionalen Firmen. „Gerade bei Zulieferern und Dienstleistern sind viele zwar nur indirekt von den Vorschriften betroffen, aber immer direkt von den Anforderungen ihrer Geschäftspartner.“



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670
marcus.deutenberg@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Marion und Frank Kirkorowicz: „Föhl findet Ihre Lösung: Eine gute Idee zur richtigen Zeit zu haben, ist eine Sache. Sie effizient umzusetzen in Lösungen, die echte Innovationen sind, eine ganz andere. Nur großes Engagement, umfassendes Knowhow sowie jahrzehntelange Erfahrung lassen aus einer Idee qualitativ hochwertige Zinkdruckguss- und Hybridbauteile entstehen.“



FÖHL



Im Profil

FÖHL – PRÄZISION BIS INS DETAIL

Drei Standorte in Baden-Württemberg seit 2020, einer in China seit 2021 – als Gießerei mit der Produktion klimaneutral. Über 100 moderne Zinkdruckguss- und Bearbeitungsmaschinen für optimale Ergebnisse. Über 5 Millionen Teile pro Tag. Verlässlicher Partner für Kunden in Automotive, Befestigung, Elektronik und Industrie. 700 Mitarbeiter, die bereit sind, immer ein bisschen mehr zu geben. Seit über 60 Jahren Unternehmertum mit modernem Management.

Kundenportrait

„Smart“ ist auch die Energie

Guß-Spezialist Föhl produziert seit 2020 bereits klimaneutral.

In der „Smart Factory“, wie Dr. Frank Kirkorowicz sie anstrebt, sind nicht nur Prozesse und Technik auf dem neuesten Stand – sie arbeitet idealerweise auch klimaneutral. Für den Geschäftsführenden Gesellschafter der Adolf Föhl GmbH + Co KG in Rudersberg ist dieses Ziel noch etwas aufwendiger zu erreichen als für manches andere Unternehmen. Denn eine Gießerei arbeitet seit jeher sehr energieintensiv. Dennoch: Mit Innovationsfreude und Intelligenz lässt sich auch bei vermeintlich schon ausgereiften Werkstücken der Ressourcenaufwand noch weiter verringern. In der unternehmenseigenen Roadmap ist der Weg dorthin klar markiert.

Deshalb hat Föhl die ersten Schritte auch schon lange vor dem Zeitpunkt begonnen, als Klimaschutz in den Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion rückte. Schon vor fast 30 Jahren definierte das Unternehmen eine eigene Umweltpolitik. Bereits 1996 zertifizierte es sich als zweites Unternehmen im Rems-Murr-Kreis nach dem Öko Audit EMAS. Diese freiwillige Zertifizierung ist mit einer Bilanzierung aller Stoffbilanzen der Produktionsstandorte verbunden. Jeder einzelne Standort wird durch einen unabhängigen Umweltgutachter validiert, der darüber befindet, inwieweit die Umweltziele erfüllt sind. Diese werden jährlich in einer Umwelterklärung veröffentlicht.

„Die daraus abgeleiteten jährlichen Umweltziele geben uns vor, kontinuierlich unseren CO₂-Ausstoß und unsere Abfall- und Energiemengen soweit wie möglich zu senken,“ sagt Kirkorowicz, „sowie schadstoffhaltige Mittel in der Produktion, wenn immer möglich, zu ersetzen und die Energieeffizienz auf diese Weise kontinuierlich zu steigern.“ Dabei sind es bei Föhl nicht nur Maschinen und Technik, die zur Umweltfreundlichkeit beitragen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden umfassend mit dem Thema Ressourcenschonung vertraut gemacht und zu Energiescouts ausgebildet. „Wir haben bei unseren Produkten den Anspruch auf beste Qualität“, betont der Unternehmer, „das gilt für jeden Aspekt der Produktion.“

In den Leitsätzen der Firma Föhl verpflichten sich daher Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie Führungskräfte freiwillig dazu, zum Beispiel „bei der Produktplanung unserer Kunden diese in allen umwelt- und energierelevanten Fragen zu unterstützen“ und bei der Auswahl von Lieferanten wie der SWU „auch die umwelt- und energierelevanten Kriterien zu berücksichtigen“. Das Investment, betont Kirkorowicz, beruht auf moralischen und ethischen Überlegungen: „Wertschöpfung durch Wertschätzung ist unser Leitmotiv bei Föhl – da machen wir keinen Kompromiss.“

www.foehl.de

WAS UNS VERBINDET:

Unter den Nachweisen für aktiven Klimaschutz bei Föhl sind die beiden SWU-Zertifikate für Wasserkraft und Erdgas. Darin wird z.B. bestätigt, dass das Unternehmen CO₂-neutrales Erdgas bezieht. Durch den Bezug von Naturstrom spart Föhl nicht nur CO₂, sondern auch radioaktiven Abfall ein.



STEFAN SPIETH

0731 166-2623

stefan.spieth@swu.de

Grundlagenforschung im E-Parkhaus

Die neue Ladestellen-Infrastruktur im CCN in Ulm liefert unter Beteiligung der SWU wertvolle Erkenntnisse für Folgeprojekte

Seit der Gesetzgeber mit einer umfassenden Regelung der Elektromobilität einen weiteren Schub verpasst hat, stehen bei den Fachberatern der SWU die Telefone nicht mehr still. „Nachdem nun die Verpflichtung zum Bau von Ladestationen und die Förderung der Elektromobilität in all ihren Bereichen öffentlich sind, ist die Nachfrage nach Beratung und Begleitung von Projekten bei uns enorm gestiegen“, bestätigt Christoph Glogger.

Der Ansprechpartner für Elektromobilität bei der SWU ist eingebunden in ein aktuelles Pilotprojekt. Dabei wird das Ulmer Parkhaus Congress Centrum Nord (CCN) / Basteicenter mit insgesamt **16 Ladepunkten** für E-Fahrzeuge ausgestattet – und im realen Betrieb ermittelt, welche Faktoren bei einem Objekt dieser Größe eine Rolle spielen. An dem Forschungsprojekt der Technischen Hochschule Ulm (THU) gemeinsam mit dem Parkhausbetreiber PBG Parkbetriebsgesellschaft Ulm sind die Bereiche Energie, Netze und Telekommunikation der SWU-Unternehmensgruppe sowie das Ulmer Startup citysens beteiligt. Das Projekt wird vom Umweltministerium Baden-Württemberg gefördert.

VORTEIL DURCH EIGENE LEITWARTE

Einer der wichtigsten Aspekte ist der Aufbau einer effizienten und sicheren Ladeinfrastruktur. „Dafür genügt es nicht, vorhandene Komponenten zu installieren und dann den Strom einzuschalten“, erklärt Dr. Fabian Feldhoff, Fachgebietsleiter Business Development bei der SWU. „Echter Nutzen ergibt sich erst, wenn alle Systeme aufeinander abgestimmt sind und sich von einem Punkt aus steuern lassen.“ Dazu haben Mitarbeitende der THU eine eigene Netzleitwarte aufgebaut, um die dynamische Nachfrage bei unterschiedlicher Auslastung der 16 Ladestellen stets im Blick und im Griff zu haben.

„Das ist angewandte Forschung in Reinkultur“, sagt Feldhoff zur Arbeit des THU-Teams um Prof. Gerd Heilscher, einen ausgewiesenen Fachmann auf dem Gebiet des **Energiedatenmanagements**. „So etwas kann man noch gar nicht am Markt kaufen. Erstmals wird dabei das Schalten der Ladeinfrastruktur über sichere Smart Meter-Kommunikation umgesetzt“, erklärt Feldhoff. Er geht davon aus, dass der Ulmer Prototyp über kurz oder lang zur Blaupause für zahlreiche andere Tiefgaragen wird, die E-fit gemacht werden sollen.



Wobei, so Christoph Glogger, die Tücke im Detail liegt. „Vom Prinzip her sind alle Tiefgaragen sehr ähnlich, unterscheiden sich dann aber doch in bestimmten Aspekten. So haben wir im CCN zum Beispiel bei der Verfügbarkeit des GSM-Empfangs nachjustiert“, berichtet er von Lerneffekten aus dem Forschungsprojekt. „Das ist das A und O fürs Einchecken beim Ladevorgang und für die Abrechnung. Es darf keinen Ladepunkt geben, bei dem die Verbindung nicht uneingeschränkt stabil ist.“

Glogger steht mit den Erkenntnissen aus dem CCN schon in ständigem Austausch mit anderen Garagenbetreibern. „Auch wenn der Handlungsdruck groß ist: Solche Projekte lassen sich nicht über Nacht umsetzen. Sie brauchen eine **detaillierte Planung und sorgfältige Installation**.“ Nach Angaben Feldhoffs hat sich der Einbau im Ulmer Projekt bereits im Probetrieb bewährt. „Das ist kein Luxus, sondern ein vernünftiges Investment in Betriebssicherheit und Kundenzufriedenheit.“ Die offizielle Eröffnung findet im Sommer statt.

Frisch installiert: 16 Ladepunkte mit einfach zu bedienenden Wallboxen erhöhen die Attraktivität des Parkhauses Congress Centrum Nord in Ulm und machen das CCN zu einem Hotspot für die E-Mobilität.



CHRISTOPH GLOGGER

0731 166-2697

christoph.glogger@swu.de

WICHTIGE ERKENNTNISSE FÜR DIE PRAXIS

Die Erfahrungen aus dem CCN-Projekt dienen schon jetzt als Blaupause für ähnliche Projekte. Sie fließen direkt in die Arbeit der SWU ein, vor allem bei Projektierungen und Umsetzungen bei Kunden mit entsprechenden Vorhaben: bei großen E-Flotten mit zahlreichen Ladestationen, bei Quartierslösungen oder bei Tiefgaragen in der Wohnungswirtschaft. Das integrierte Last- und Lademanagement spart bares Geld, weil dann z.B. Investitionen in verstärkte Netze oder Trafostationen entfallen.

Der Lotse im Förderdschungel

Beratung durch SWU-Experten spart Zeit und erhöht Wirtschaftlichkeit



MARKUS SCHEYDECKER

0731 166-2645

markus.scheydecker@swu.de

Fördermittel sind wichtige Entscheidungshilfen für Investitionen im Betrieb. Die Vielfalt der angebotenen Programme erzeugt indes einen Förderdschungel und bremst den Zugriff auf die Mittel: Den meisten Unternehmen fehlt der Überblick, wo im Land, im Bund oder in Europa die öffentliche Hand Mittel bereitstellen will. Insbesondere im Energiebereich kommen hier immer wieder neue Förderangebote hinzu oder werden bestehende Programme angepasst.

„Die Frage nach Fördermitteln und ihrer richtigen Nutzung gehören zu den häufigsten Beratungsthemen, die bei uns auf den Tisch kommen“, sagt Markus Scheydecker. „Dabei gibt es immer wieder Überschneidungen oder Ausschlussklauseln, die es nötig machen, das jeweilige Projekt ganz genau zu prüfen.“

Wo die Tücke im Detail steckt – manchmal sind es sogar die mit der Förderung verbundenen steuerlichen Aspekte – dafür hat der SWU-Projektmanager und Fördermittelexperte ein scharfes Auge.

„Unser Team kann auf Erfahrungen aus zahlreichen geförderten Projekten zurückgreifen. Das erlaubt uns eine zeitnahe und präzise Einschätzung bei neuen Vorhaben.“

Damit Unternehmen schon im Vorfeld abschätzen können, ob und wie ein Projekt gefördert wird, hat die SWU eine Informationsseite zusammengestellt. [Unter www.swu.de/foerdermittel](http://www.swu.de/foerdermittel) sind [Links zu aktuellen Fördermitteldatenbanken zu finden, zu Förderprogrammen und zu den Leistungen der SWU](#). Ein Schlagwort-Filter erlaubt eine Grundauswahl der Optionen. „Das schafft Klarheit und spart Zeit bei den ersten Schritten“, sagt Scheydecker.

Ein wichtiger Faktor, denn: „Je nachdem, wie komplex oder speziell ein Förderprogramm ausfällt, kann zwischen Beantragung und Genehmigung ein Zeitraum von zwei Monaten oder zwei Jahren liegen.“ Da macht sich im Sinne der Projektplanung und Investitionssicherheit jeder Tag bezahlt, der im Vorfeld des Antrags gespart wird.

3 Fragen, 3 Antworten:

Warum ist es so wichtig, dass man beim Beantragen von Fördermitteln die SWU hinzuzieht?

Für Unternehmen sind solche Anträge relativ selten. Für uns Berater gehören sie zur alltäglichen Arbeit. Das macht sich bemerkbar, wenn es darum geht, die speziellen Bedingungen der einzelnen Förderprogramme zu erfüllen. Da gibt es immer wieder kleine, aber feine Unterschiede. Wer da beim Antrag nicht genau achtgibt, riskiert eine Ablehnung oder verpasst eine lukrativere Förderung. Das reicht manchmal bis hin zur richtigen Wortwahl: Unternehmen können zwar ihr Vorhaben genau beschreiben, wenn darin aber Schlüsselbegriffe fehlen oder Maßnahmen unvollständig dargestellt sind, kann der ganze Antrag scheitern.

Aus Ihrer Erfahrung heraus: In welche Falle tappen Antragsteller besonders häufig, ohne es zu ahnen?

Oft werden ja parallel mehrere Anträge gestellt, in der Regel für unterschiedliche Projekte. Wenn dann in der Kostenaufstellung ein und derselbe Mitarbeiter bei mehreren Projekten gleichzeitig aufgeführt ist, sind die Probleme vorprogrammiert. Nicht nur, weil das gegen Förderrichtlinien verstößt. Das kann sogar als Subventionsbetrug bewertet werden.

Haben Sie sich selbst auch schon mal fördern lassen?

Als Schüler, so mit 16 Jahren, bin ich RC Cars gefahren, also ferngesteuerte Autos. Da war ich sehr aktiv, auch in offiziellen Wettkämpfen, und habe den einen oder anderen Pokal geholt. Die Mittel dafür haben natürlich das Taschengeld gesprengt. Da habe ich mir dann bei der „Friends & Family Bank“ Fördermittel geholt. Außerdem gab's jede Menge Knowhow aus dem Verein.



MARKUS SCHEYDECKER

27 Jahre
Projektmanager bei
SWU Energie GmbH

Wenn die Energiepreise steigen: Webinar ebnet Strategiepfade

Kostenlose Online-Veranstaltung der SWU mit Handlungsempfehlungen für Unternehmen

Nach einer relativ langen Phase rückläufiger Energiepreise hat nun die Gegenbewegung eingesetzt: Schon seit dem vorigen Herbst bewegen sich die Kurven an den Preis-Charts nach oben. „Die Entwicklung deutet darauf hin, dass es an der Zeit ist, sich mit langfristigen Einkaufsstrategien für die nächsten Jahre zu befassen“, sagt Marcus Deutenberg, Vertriebsleiter der SWU Energie GmbH. „Mit kurzfristigen Maßnahmen lassen sich unter diesen Vorzeichen kaum mehr nachhaltige Effekte erzielen.“

Noch, so Deutenbergs Analyse, ist allerdings der Spielraum groß genug, um mit gezielter Planung eine Einkaufsstrategie für die kommenden Jahre zu gestalten. Bei einem Webinar will die SWU ihr Wissen dazu mit Geschäftskund:innen teilen, „Wir verstehen uns seit jeher als vertrauenswürdiger Partner, der im offenen Dialog sein Knowhow weitergibt, um den gemeinsamen Erfolg zu untermauern“, so Deutenberg.

Bei dem Webinar am
15. Juni 2021 um 16 Uhr
„ENERGIEEINKAUF – CLEVER GEPLANT“

dürfen die Teilnehmenden daher viele Informationen und Praxistipps zu den möglichen Herangehensweisen erwarten. Zudem erhalten sie ein Update zu den entsprechenden Services der SWU und zu den verschiedenen Einkaufsmodellen, unter denen sie wählen können.

Mit diesem Angebot setzt die SWU ihre Reihe von Webinaren fort, die sich mit den besonderen Fragen und Anforderungen von Unternehmer:innen befassen. „Die hohe Resonanz der bisherigen Veranstaltungen hat uns dazu motiviert, mit zusätzlichen Themen und Terminen den fachlichen Dialog mit unseren Kunden auf diesem Kanal auszudehnen“, kommentiert Marcus Deutenberg. „Gerade in Phasen vieler kurzfristiger Veränderungen er-

weist sich ein kontinuierlicher Wissenstransfer „Aus der Praxis – Für die Praxis“ als wertvoll für beide Seiten.“ Insbesondere das kompakte Format – 30 Minuten Vortrag, 30 Minuten Frage & Antwort – kommt dem Zeitplan und dem Wissensbedürfnis der Teilnehmenden offenbar sehr entgegen.

Daher wird die SWU die Webinar-Reihe im zweiten Halbjahr mit weiteren spannenden Themen, informativen Referenten und werthaltigem Wissen fortsetzen. Je nach Pandemielage und Verordnungen ist dabei die Option auf mögliche Veranstaltungen im Hybridformat geplant. Dann werden auch mehrere Personen im Übertragungsstudio vor Ort sein können und Fragen der Online-Zuschauer beantworten.

Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:





845

MILLIONEN

Euro stellt das Land Baden-Württemberg für den DigitalPakt Schule zur Verfügung. An städtischen Schulen in Ulm setzt die SWU TeleNet die Gebäudeverkabelung sowie die aktive Netzwerktechnik (LAN und WLAN) um.

RECHENZENTRUM IN DER FEINPLANUNG

Der Terminkalender für den Bau des SWU-Rechenzentrums gewinnt an Kontur. „Nachdem alle Rahmendokumente erstellt und die Zertifizierungen definiert sind, befindet sich die Feinplanung nun in der finalen Phase“, berichtet Karin Breitingner über Fortschritte bei der „Green IT“. Die Vertriebsleiterin der SWU TeleNet geht davon aus, „dass wir Fertigstellung und Inbetriebnahme des Rechenzentrums in der Jahresmitte 2023 terminieren können“. Dann werden Unternehmen die Kapazitäten für Server- und Cloud-Dienstleistungen nutzen können, die direkt in der Region angesiedelt sind.

Nächster Halt: Corona-Test

Die Stadt Ulm erprobt einen neuen Weg, um es Bürgerinnen und Bürgern einfacher zu machen, sich kostenlos auf das Corona-Virus testen zu lassen. Dazu ist seit Mitte März ein umgerüsteter Bus im Stadtgebiet unterwegs, den SWU Verkehr zusammen mit dem Fahrer bereitstellt. Zu vorher veröffentlichten Zeiten steuert er vier Haltepunkte im Stadtgebiet an. Dort können sich vorab registrierte Personen auf Corona-Infektionen testen lassen. Ulms OB Gunter Czisch. „Für wen es schwierig ist, zu einem unserer städtischen Testzentren zu kommen, zu dem kommt nun eben das Testzentrum.“



LASTGANGANALYSE LIEFERT WERTVOLLE ANSATZPUNKTE

Je genauer Unternehmen hinschauen müssen, um weitere Potenziale für Energieeffizienz zu erschließen, umso bedeutsamer werden SWU-Dienstleistungen wie die „Lastganganalyse“. Dabei wird der Energieverbrauch unter den Aspekten „Leistungsspitzen“ und „Zeitverlauf“ betrachtet. Die dabei ersichtlichen Daten und Informationen sind wichtige Einflussfaktoren auf die Preisbildung und geben Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten. Lassen sich z.B. durch eine bessere Prozesssteuerung Leistungsspitzen vermeiden, müssen diese nicht mehr über Netzentgelte teuer bezahlt werden. Ein nützlicher Ansatzpunkt ist auch die „Vollbenutzungsstundenzahl“. Sie gibt Auskunft über die Gleichmäßigkeit des Energieverbrauchs. „Starke Schwankungen mit kurzfristig hohen Spitzenlasten sind teuer, gleichmäßige Nutzung senkt die Kosten“, bringt es Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb der SWU Energie, auf den Punkt.

JETZT BEANTRAGEN: GLASFASERANSCHLUSS IM INDUSTRIEGEBIET NEU-ULM

Das Hochleistungsnetz der SWU TeleNet swu.de/nu-industrie

Das Hochleistungsnetz der SWU TeleNet: Die SWU haben mit der flächendeckenden Verlegung eines leistungsfähigen Glasfaser-Gigabit-Netzes in den Industriegebieten Neu-Ulms begonnen. Die Verlegearbeiten unter Federführung der SWU TeleNet umfassen die Gewerbegebiete Schwaighofen, Otto-Renner-Straße, Max-Eyth-Straße, Pfaffenweg sowie Finninger Straße und Offenhausen in Neu-Ulm. Eigentümer von Gebäuden in den Ausbaugebieten können sich für einen kostenfreien Anschluss anmelden. Sie erhalten dann Service und digitale Zukunftssicherung aus einer Hand. Einsendeschluss für die Unterlagen ist der

30. Juni 2021

