



Liebe Leserin, lieber Leser,

wer Wissen teilt, bringt Energie in Fluss. Weshalb wir uns als Knowhow-Lieferant verstehen, stets im Dienst unserer Kunden. Effizienz steigern, Emissionen senken, Ressourcen optimieren: Hier bewährt sich unsere Erfahrung bei Ihrem Fortschritt. Daher belassen wir es nicht bei der Theorie. Für Ihre Entscheidungen und Investitionen liefern wir praxisnahe Services und Angebote. Naturstrom, CO₂-Analyse oder Fördermittelberatung: Der **Dreiklang aus Kompetenz, Beratung und Umsetzung** ist in unserer Partnerschaft die Grundlage für Ihre Zukunftssicherheit. Eine regenerative Energiequelle für Erfolg, gleich vor Ihrer Haustür. Zapfen Sie uns an!

Gute News-Zeiten
wünscht Ihnen

Klaus Eder
SWU-Geschäftsführer



Sicher durch Turbulenzen

SWU versteht sich mehr denn je als verlässlicher Partner in Energiefragen

Was Entscheidungen in Energiefragen angeht, fühlen sich viele Firmen derzeit wie im Blindflug – oder zumindest von vielen heftigen Turbulenzen umgeben. Auf dem unternehmerischen Wetter-Radar zeichnen sich massive Einflussfaktoren ab: deftige Preisanstiege bei den Rohstoffen in relativ kurzer Zeit, absehbar wachsende Belastungen für CO₂-Emissionen, dazu anhaltende Unsicherheit über einen neuen energiepolitischen Kurs im Land. „Nach einer längeren Phase von Ruhe und Stabilität, die zu langfristigen Entscheidungen einlud, braucht es jetzt wieder häufiger **steuernde Eingriffe aus dem Cockpit**“, stellt Marcus Deutenberg fest, Leiter Vertrieb Energie bei der SWU. „Wir sehen das in unserem eigenen Unternehmen und registrieren das auch auf Basis der Anfragen, die uns von Kunden erreichen.“

Die Veränderungen und ihre Folgen seien gut erklärbar, so Deutenberg mit Verweis auf das Interview mit Dr. Dietmar Graeber, Professor für Energiewirtschaft an der Technischen Hochschule Ulm (siehe Seite 3). „Das erspart es uns allerdings nicht, **unmittelbar und konsequent unsere Entscheidungen anzupassen oder umzustellen**.“ Das SWU-Beratungsteam sei

darauf bestens vorbereitet und auf dem neuesten Stand. „Die regionale Verbundenheit bringt unser Knowhow direkt zu unseren Kunden, die sich auf unsere Expertise verlassen können.“

Schon jetzt macht sich der Wert dieser Nachbarschaft im Wirtschaftsraum bei jenen Unternehmen bezahlt, deren bisherige Lieferanten sich kurzfristig aus dem Markt verabschieden. **Stabilität und Transparenz auf Seiten der SWU** erweisen sich in der Übergangszeit zwischen Pandemie und Re-Start als verlässliche Faktoren im laufenden Betrieb. Das zahlt sich langfristig aus. „Wir stehen zu unseren Verträgen und arbeiten mit langjährigen Partnern“, bekräftigt Deutenberg. „Wir sind vor Ort und bleiben auch hier.“



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670
marcus.deutenberg@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Umweltfreundliche Powerpakete für den Pisteneinsatz sind eine Spezialität der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Am Stammwerk in Laupheim sorgt die neue Photovoltaikanlage für einen wichtigen Beitrag zu mehr Klimaschutz.



KÄSSBOHRER GELÄNDEFahrZEUG AG



Im Profil

DIE KÄSSBOHRER GELÄNDEFahrZEUG AG meistert „mit innovativer Technik, Leidenschaft und Kreativität extreme Einsätze am Berg und im Tal, am Strand sowie im Gelände“. Das bekannteste Produkt des mittelständischen Spezialisten ist der PistenBully. Von Laupheim aus beliefert das Unternehmen den Weltmarkt und positioniert sich dabei vor allem mit dem Anspruch auf Technologieführerschaft und die Bereitschaft, Verantwortung für Menschen und Umwelt zu übernehmen.

Kundenportrait

Gelebte Nachhaltigkeit

Ob saubere Technik, effiziente Prozesse oder ressourcenschonendes Arbeiten: Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG demonstriert in allen Bereichen ein klares Statement für mehr Nachhaltigkeit.

BLUE IQ heißt die Unternehmensstrategie, die sich die Kässbohrer Geländefahrzeug AG auf die Fahnen geschrieben hat. Der Weltmarktführer will seine technologischen Innovationen in ganzheitliche Konzepte einbinden, damit sie kommenden Generationen gerecht werden können. Deshalb verknüpft man ökonomische, ökologische und soziale Zusammenhänge. Dazu Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG: „Jeder einzelne von uns kann Nachhaltigkeit leben: Wir setzen Nachhaltigkeit aktiv und bewusst ein. Nur so können wir uns unserer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, Umwelt und kommender Generationen stellen.“

Im technischen Bereich hat das Unternehmen schon seit einigen Jahren eine ganze Bandbreite an Innovationen zu bieten, die Qualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit verbinden. Nur einige Beispiele:

- Der PistenBully 600 E+ ist die weltweit erste und einzige Pistenraupe mit diesel-elektrischem Antrieb.
- PistenBully 100 E Studie: weltweit erste Pistenraupe mit rein elektrischem Antrieb, 100 % emissionsfrei.

Selbstverständlich ist es für das Unternehmen, bei der Produktion der PistenBully auf möglichst kur-

ze Transportwege zu achten. So befinden sich über 60 % der Zulieferer in der Region.

Nachhaltigkeit ist bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG auch im täglichen Miteinander Thema. So hat man 2019 begonnen, den CO₂-Fußabdruck zu ermitteln, um die aktuelle Position bewerten und einordnen zu können. Um für das Unternehmen das Prädikat „klimaneutral“ zu erhalten, werden konsequent Einzelmaßnahmen als „laufender Prozess mit stetigen Verbesserungen“ umgesetzt. In der Unternehmenszentrale wirkt ein umfassendes Energieerzeugungskonzept, mit dem man 50 % des Strombedarfs in Zukunft selbst erzeugt und verbraucht.

Durch ein eigenes, erdgasbetriebenes Blockheizkraftwerk wird Energie gewonnen, überschüssige Energie aus dem Fahrzeug-Prüfstand wird ins Netz eingespeist. Betrieben wird auch eine Photovoltaikanlage mit über 6.000 m², mit deren Hilfe man jährlich rund 368t CO₂ einsparen kann. Im Werksnetz verteilt eine eigene Trafostation den Strom und ist zudem ans bestehende 20kV Stromnetz angebunden. Sie wird auch die geplanten PKW-Ladestationen versorgen.

www.pistenbully.com

WAS UNS VERBINDET:

Passend zur ökologischen Fokussierung ist Kässbohrer Kunde der SWU beim Produkt NaturStrom, der aus regionaler Wasserkraft gewonnen wird. Dabei hat sich das Unternehmen für das Angebot „Chance“ entschieden. Dort lässt sich der Bezugspreis an die Marktentwicklung anpassen, wenn diese niedrigere Kosten möglich macht.



JACQUELINE SCHMUTZ
0731 166-2637
jacqueline.schmutz@swu.de

„Jetzt: Langfristig vorbeugen!“

Von Aufschwung bis Energiewende: Viele Faktoren treiben gerade die Preise. „Abwarten und Hoffen“ ist aus Sicht des Ulmer Energiemarkt-Forschers Prof. Dr. Dietmar Graeber die falsche Strategie.

Die Turbulenzen an den Märkten – Rohstoffmangel, Preisexplosion – sind unübersehbar. Auch der Energiemarkt ist stark betroffen. Hat sich das schon länger angebahnt?

Ein gewisser Anstieg der Energiepreise, insbesondere Strompreise, ist ja schon länger erwartet worden, ausgelöst vom Mechanismus des Emissionshandels. (Das war ein Indikator.) Dass der Anstieg in dem Ausmaß erfolgt, wie wir es derzeit beobachten, das kam tatsächlich unerwartet.

Wie stark ist der Zusammenhang zwischen höheren Energiekosten und dem generellen Mangel verfügbarer Rohstoffe? Oder sind es die Aufräumarbeiten nach Corona, die durchschlagen?

Beides hat die gleichen Ursachen. Nach dem weitgehenden Ende der Einschränkungen ist die Nachfrage bei vielen Produkten wieder angestiegen – entsprechend auch die Nachfrage nach Energieprodukten. Diese werden für eine wieder höhere Produktion benötigt. Es ist aber nicht so, dass die Logistikkette allein die hohen Preise verursacht, die selbst wieder in Schwung kommen muss. Hauptgrund ist der gesamtwirtschaftliche Aufschwung.

Verblüffend: Aufschwung ist schädlich...

Aber im Prinzip nichts Neues. Steigende Nachfrage zieht steigende Preise nach sich. Dass sie im aktuellen Ausmaß nach oben gehen, ist aber auch noch von anderen Faktoren beeinflusst. Nehmen wir den Strom: Da haben wir die Energiewende, die Realität geworden ist. Die Märkte glauben daran, dass die Politik es ernst meint. Emissionen sind nicht vorübergehend, sondern dauerhaft teurer geworden: Kohle ist extrem unattraktiv, die Energieerzeuger weichen deshalb aufs Gas aus – und damit ziehen auch dort die Preise an.

Haben Sie schon Erkenntnisse, wie das weitergehen wird?

Wir sehen uns selbstverständlich auch die Handelsprodukte für 2023 oder 2024 an. Dort sind die Preise zwar auch höher wie vor einem halben Jahr, aber deutlich niedriger als z.B. für das Jahr 2022 – es werden also zukünftig wieder niedrigere Preise erwartet. Ob es aber eine Rückkehr zum früheren Niveau gibt, ist ungewiss. Situationen können sich allerdings wieder ändern, Anlässe dafür gibt es rund um den Globus genügend. Unternehmen sind also gut beraten, eine langfristige und vorbeugende Strategie zu entwickeln und ihr Einkaufsverhalten entsprechend anzupassen.

Braucht es eine Strategieanpassung in den Unternehmen?

Die Absicherung gegenüber hohen Energiepreisen ist heute wichtiger denn je. Wer damit schon frühzeitig begonnen hat, spürt jetzt schon den Profit daraus. Wer dagegen auf fallende Preise spekuliert hat, der erlebt gerade eine böse Überraschung. Die Verführung war angesichts fehlender extremer Preise in den vergangenen Jahren eben sehr groß, sich die Kosten für Vorsorge zu sparen.

Gibt es weitere Erkenntnisse, die man aus der aktuellen Entwicklung ziehen kann?

Es gibt Reaktionen auf den Klimawandel. Auch wenn es auf Anhieb ungewohnt klingt, bedeutet das: Politik ernst nehmen. Auch wenn sich manches lange hinzieht, irgendwann passiert dann doch etwas und ist auch nicht mehr so schnell umkehrbar. Aus der konsequenten Umsetzung der Energiewende ergeben sich zumindest mittelfristig steigende Kosten, mit denen die Unternehmen heute und in Zukunft kalkulieren müssen – wenn sie nicht intensiv die Aufgabe angehen, ihren Energieverbrauch zu optimieren.

Wohin geht die Preiskurve?

Sicher nicht unaufhaltsam nach oben, das sieht man schon an den Preiserwartungen auf den Terminmärkten. Bald wird sich auch die extreme Volatilität reduzieren und wieder mehr Ruhe am Markt einkehren. Aber, keine Frage, es gibt einige fundamentale Faktoren, die dafür sprechen, dass wir auch nach einer Marktberuhigung auf höherem Niveau stehen als vor dem Sturm.



PROF. DR. DIETMAR GRAEBER

ZUR PERSON:

Prof. Dr. Dietmar Graeber promovierte an der Universität Hohenheim zum Thema „Handel mit Strom aus erneuerbaren Energien“ und gründete mehrere Startups. Seit 2017 ist er als Professor für Energiewirtschaft an der Hochschule Ulm tätig. Gleichzeitig ist er Mitglied der Leitung der Smart Grid Forschungsgruppe Ulm und leitet das Steinbeis Transferzentrum Energiewirtschaft an der THU.

LESEN SIE DAS...

... vollständige Interview in unseren Online-News unter www.swu.de/news-gk
Unter anderem mit Antworten auf die Fragen:
1. Wie sieht die Situation speziell beim Gas aus?
2. Muss auch der Mittelstand Preis-Hedging betreiben?
3. Welchen Trend haben die Energieforscher als nächsten auf dem Radar?



Die nächste Idee: „CO₂-freies Gas“

Für eine wachsende Zahl von Unternehmen rückt die Aufgabe „CO₂-Fußabdruck verkleinern“ immer stärker ins Blickfeld.



STEFAN SPIETH

0731 166-2623
stefan.spieth@swu.de

Das gleiche gilt für „Klimaneutralität herstellen“. Aufgrund gesetzlicher Vorgaben und der nach Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG) fälligen CO₂-Abgabe geht es in verstärktem Umfang um Kostenbewusstsein und darum, Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Veränderte Unternehmensstrategien und der Erhalt von Geschäftsbeziehungen spielen ebenfalls eine gewichtigere Rolle. „Wir beobachten in zunehmendem Maß, dass bei der Auswahl von Zuliefererbetrieben neben allgemeinen Zertifizierungen auch klimarelevante Punkte bewertet werden“, stellt Marcus Deutenberg fest. Für einen klimabewussten Umgang mit Treibhausgas-Emissionen dient die Hierarchie „vermeiden – reduzieren – kompensieren“ als klare Leitlinie.

„Dabei steht die SWU ihren Geschäftskunden mit innovativen Services partnerschaftlich zur Seite“, betont Deutenberg.

Eine dieser Ideen heißt „CO₂-freies Gas“. Wie mit der Naturstrom-Belieferung oder der Berechnung des CO₂-Fußabdrucks soll hier Unternehmen ein nachhaltiges Angebot gemacht werden, berichtet Stefan Spieth, Berater Geschäftskunden der SWU. „Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck an einem Konzept für klimaneutrales Gas – eine echte Herausforderung“ stellt er fest. Denn sowohl bei den Mengen als auch bei den Ausgleichsverfahren braucht es andere Ansätze als beim Strom. Spieth ist zuversichtlich: „In Kürze können wir den ersten Kunden ein attraktives Angebot machen.“

3 Fragen, 3 Antworten:



DR. FABIAN FELDHOFF

39 Jahre
Referatsleiter Business Development
SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH

Je weitreichender sich das Thema Energie-Effizienz ins Unternehmen erstreckt, umso mehr Spezialthemen spielen eine Rolle. Die RLM-Analyse zum Beispiel...

... ist viel unkomplizierter, als es die Abkürzung vermuten lässt. Es geht um die Registrierende Leistungsmessung, die bei Großkunden im Viertelstunden-Takt den Energieverbrauch misst. Dadurch lassen sich zeitnah exakte Werte erheben, die dann in die Verbrauchsoptimierung einfließen. Das wiederum senkt die Kosten, die bei dieser Kundengruppe stark von der benötigten Spitzenlast abhängen. Diese Analyse machen wir inzwischen standardisiert für alle Großkunden und andere Stadtwerke. Aus meiner Sicht ein klassisches Beispiel dafür, dass „Smart Data“ in Energiethemen zur Erfolgsstory wird.

Das ist dann aber etwas anderes als das „PreisUpdate“, das die SWU ihren Firmenkunden anbietet?

Inhaltlich schon, vom Effekt her zielt es aber in die gleiche Richtung. Wir sehen ja aktuell sehr dramatisch, wie die Preisentwicklung bei Energie in die Firmenbilanzen hineinwirkt. Darum machen wir unseren Großkunden bei Interesse in regelmäßigen Abständen ein „indikatives Angebot“, das diese Preisentwicklung genau für ihr Verbrauchsmuster abbildet und Entscheidungsoptionen liefert. Das hilft den Kunden deutlich mehr, als wenn wir nur die Preise der Energiebörsen abbilden. Die stetig wachsende Nachfrage nach dem SWU PreisUpdate zeigt, dass daran nicht nur Controller ihre Freude haben.

Woran arbeiten Sie selbst derzeit? Die nächste Innovation?

Wir haben privat ein länger andauerndes Innovationsprojekt gestartet, bei dem Monitoring und Flexibilität sehr wichtig sind: wir haben kürzlich Nachwuchs bekommen. In den wachen Phasen der Elternzeit kommen dann bestimmt auch weitere Ideen für neue SWU-Services heraus.