



Liebe Leserin, lieber Leser,

ob Carsharing, E-Ladeinfrastruktur, Photovoltaik, Energie- oder Wärme-konzepte: Gemeinsam mit Ihnen gehen wir innovative Wege, entwickeln zukunftsfähige Strategien und erschließen neue Geschäftsfelder wie etwa die Energieeffizienzdienstleistungen. Unser Ziel dabei ist klar: Ihnen den größtmöglichen Mehrwert zu schaffen. Seit 1. Januar 2025 komme ich dieser verantwortungsvollen Aufgabe als Abteilungsleiter nach und stehe Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Ich freue mich, Ihnen zusammen mit meinem Team ganzheitliche, individuelle Lösungen anzubieten. Meine Erfahrungen im Vertrieb und als Gruppenleiter Energiedienstleistungen sowie mein Fachwissen in Energietechnik und Management haben mich bestens darauf vorbereitet.



M. Fischer

Moritz Fischer
Leiter Energiedienstleistungen & Kundenlösungen

Kraftwerk für den Wandel

Die SWU stellt die Weichen für die Energiewende in der Region.

Mit einem eigenen Kraftwerk für Strategie, Innovation und noch mehr Flexibilität geht die SWU die rapiden Veränderungen am Energiemarkt an. Oberste Prämisse dabei: Dem Standort Ulm/Neu-Ulm und seinen Unternehmen Konzepte und Dienstleistungen zu liefern sowie ein **zuverlässiger Partner** zu sein, um für die Region sowohl Leistungsfähigkeit als auch Wirtschaftlichkeit zu sichern.

Rund eine Milliarde Euro, davon geht SWU-Geschäftsführer Klaus Eder aus, werde auf der Rechnung für die **Energie- und Mobilitätswende** in der Region stehen: „Das wirkt sich unmittelbar auf unsere Strategie aus, die wir gerade an die neuen Verhältnisse anpassen.“ E-Mobilität und ÖPNV spielen dabei genauso eine wichtige Rolle wie Digitalisierung, Automatisierung und Künstliche Intelligenz. Diese Themenfelder verändern dauerhaft Prozesse und Bedarfe in den Unternehmen, auch bei der SWU selbst.

GEMEINSAM FÜR DIE ZUKUNFT

Effizienz sowie Profitabilität versteht Eder dabei ausdrücklich als Qualitätsmerkmal für **Versorgungssicherheit und -stabilität**. „Bei der SWU ziehen hier alle am gleichen Strang“, macht

er klar. Er sieht das Unternehmen gut für diese Aufgabe gerüstet: „Die unmittelbare Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden sowie die Verankerung im Wirtschaftsraum verschaffen uns eine Schlüsselfunktion – sowohl als Versorger wie auch als konstruktiver Wegbegleiter.“

Viel Energie investiert die SWU in die Anpassung und **Verstärkung der Infrastruktur**, wie etwa für den Umbau der Netze, der Integration von erneuerbaren Energien und von Speichertechnologie. „Wir blicken auf einen längeren Zeithorizont. Unsere Strategie zielt jetzt auf 2035. Was wir heute anstoßen, muss sich darüber hinaus als nachhaltig erweisen“, resümiert Eder.



KLAUS EDER

0731 166-0

klaus.eder@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Rolf Michelberger ist Geschäftsführer des Unternehmens Ulmer Fleisch.



Im Profil

Ulmer Fleisch

Seit 1999 hat sich das Familienunternehmen zu einem modernen und leistungsfähigen Frischfleischzentrum entwickelt. Großen Wert wird auf die Einhaltung höchster Qualitäts- und Hygienestandards bei der Schlachtung, Zerlegung und Verpackung des Rind- und Schweinefleisches gelegt. Ein zertifiziertes Tierschutzmanagementsystem sichert die relevanten Prozesse im Bereich der Anlieferung und Schlachtung.

Kundenporträt

„Ein faires Angebot“

Der Lebensmittelhersteller Ulmer Fleisch nutzt Produkte und Beratung der SWU, um die Kosten für eine stromintensive Produktion zu optimieren.

Das Unternehmen „Ulmer Fleisch“ hat vor gut 25 Jahren den ehemaligen städtischen Schlacht- und Viehhof übernommen und sich seither als Lebensmittelproduzent zum **größten Schlachtstandort in Süddeutschland** entwickelt. Wöchentlich werden bis zu 2.200 Rinder und 30.000 Schweine geschlachtet.

„Wir haben uns vom Handwerksbetrieb zum Industrieunternehmen gewandelt“, sagt Geschäftsführer Rolf Michelberger. Durch die Konzentration der Belieferung aus Süddeutschland legt die Ulmer Fleisch großen Wert auf Regionalität, kurze Transportwege und Tierschutz bei der Schlachtung. Das Unternehmen gehört zur familiengeführten Müller Gruppe mit Stammsitz in Birkenfeld bei Pforzheim und ist damit auch in der Region verwurzelt.

HOHER ENERGIEBEDARF

Zu den industriell geprägten Produktionsprozessen gehört auch die effiziente und ökonomische Beschaffung von Energie. Nicht nur die Fleischgewinnung und -verpackung, sondern vor allem die großen Kühllager gehören zu den besonders **stromintensiven Komponenten** auf dem Firmengelände. „Wir haben hier eine Bandbreite von circa 400 Grad Celsius bei den Flammöfen in der Schweineschlachtung bis hin zu -38 Grad Celsius in den Schockkühlräumen“, sagt Michelberger. „Deshalb sind wir im Rahmen unserer **Nachhaltigkeitsstrategie** aktuell intensiv dabei, fossile Energie durch regenerative zu ersetzen beziehungsweise

Wärmerückgewinnungspotenziale am Standort auszuschöpfen.“

Zur Energieeffizienzsteigerung beziehungsweise zur Kostenminimierung gehören ebenfalls Konzepte, um am **Spotmarkt** Stromüberangebote auszuschöpfen. Dies erfolgt zum Beispiel durch die temporäre Absenkung von Tiefkühlagerräumen von -18 Grad Celsius auf -38 Grad Celsius, um quasi Kälteleistung mit günstigem Strom zu puffern.

REGIONALE ZUSAMMENARBEIT

Als Partner für dieses Konzept hat Ulmer Fleisch die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm gewählt. Die **Verankerung in der Region** spielte bei der Entscheidung ebenso eine Rolle wie die direkt abrufbare Kompetenz – und der Preis: „Wir haben ein faires Angebot bekommen“, berichtet der Geschäftsführer. „Und wir haben dort kompetente Fachleute kennengelernt, mit denen wir uns Gedanken über zukünftige Entwicklungen machen wollen.“ So denkt man ebenfalls darüber nach, in der Region erzeugten **Strom aus Solar- und Windanlagen oder Biogas** zu beziehen. Die SWU habe sich als Partner für PPA-Konzepte empfohlen.

„Das ist noch Zukunftsmusik“, sagt Michelberger, „aber der Beratungsansatz der SWU passt in unsere Firmenphilosophie, bei der regionale Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle spielen.“

www.ulmer-fleisch.de

WAS UNS VERBINDET:

Über eine zukunftsorientierte und marktnahe Strategie zur Strombeschaffung haben Ulmer Fleisch und SWU zusammengefunden. Die ganzheitliche Dienstleistung des Versorgers geht Hand in Hand mit den Zukunftsplänen des Lebensmittelherstellers. Das Produkt SWU Spot Fix mit OptiSpot sorgt schon heute für die gewünschte Kosteneffizienz.



JACQUELINE SCHMUTZ

0731 166-2637

jacqueline.schmutz@swu.de



Bild: dee karen/Shutterstock

Firmengebäude klimagerecht bauen

Umfassendes Know-how und vielfältige Dienstleistungen der SWU tragen zu ganzheitlichen und wirtschaftlichen Lösungen bei.

Werterhalt und Wertsteigerung gewerblicher Immobilien gewinnen an Bedeutung. Schlüsselfaktoren sind dabei die vielfältigen Ansatzpunkte zu mehr Energieeffizienz, die sich in der Umweltbilanz und bei den Kosten positiv bemerkbar macht. Diese bisher ungenutzten Potenziale zu heben – dabei helfen das Know-how und die Services der SWU.

Als **erfahrener Versorger und Dienstleister** „verfügen wir über breite Benchmarks zum Thema und sind täglich mit Aufgaben befasst, die für die meisten Firmen weit außerhalb ihres Kerngeschäfts liegen“, erklärt Moritz Fischer, Leiter Energiedienstleistungen & Kundenlösungen bei der SWU. „Auf dieser Grundlage stellen wir für unsere Geschäftskundinnen und -kunden bedarfsgerechte **Rundum-Sorglos-Pakete** zusammen, in denen wir genau jene Dienstleistungen kombinieren, aus denen sich dauerhafte Wirkung – sprich: Nachhaltigkeit – ergibt.“

- Ein Beispiel ist die **Photovoltaik**, über deren effiziente Nutzung sich derzeit Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen Gedanken machen. Die SWU-Dienstleistungen umfassen sowohl die individuelle Beratung und Planungsleistungen wie auch Konzeptstudien und Pachtmodelle. Fischer: „Hier fließen unsere Erfahrungen aus dem Eigenbetrieb und den zahlreichen verwirklichten Kundenprojekten ein.“
- Ein weiterer stark nachgefragter Service berührt das Thema **Ladeinfrastruktur**, weil rund um gewerbliche Immobilien immer mehr E-Fahrzeuge versorgt werden müssen, betriebseigene genauso wie fremde. „Es geht hier nicht nur um die technische Ausstattung und die Installation, sondern auch um Fragen wie Lastmanagement,

Wartung oder Abrechnung“, erklärt Fischer. Die höchste Wirtschaftlichkeit – und damit auch Nachhaltigkeit – ergebe sich aus der optimalen Abstimmung aller Komponenten, welche die SWU mit ihren Kundinnen und Kunden entwickelt und für sie umsetzt.

- Gerade im produzierenden Gewerbe und in der Industrie kommt derzeit häufig die Frage auf den Tisch: Wie transformiere ich meine bestehende Wärmeversorgung in Richtung Klima- und CO₂-Neutralität? Antworten darauf liefert das breite Spektrum an **Wärmedienstleistungen**, mit dem die SWU aufwartet. Wärmekonzepte, Wärmelieferung, dezentrale Wärmeerzeugung oder die Nutzung von Abwärme aus Produktionsprozessen „erledigen sich nicht im Vorübergehen, sondern brauchen fundiertes Anwendungswissen und geeignete Prozesse, um die gewünschte Wirkung zu erzielen“, sagt Fischer. „Aufgrund jahrelanger Erfahrung mit diesen Aufgaben können wir für unsere Kundinnen und Kunden hier passgenaue Konzepte entwickeln und die erforderlichen Wege zu weiteren Partnern ebnen.“
- Besonders werthaltig für nachhaltige Gebäudekonzepte – das zeigen die Beispiele zahlreicher Kundinnen und Kunden, die entsprechende Produkte bereits beziehen – ist die Energielieferung mit **Naturstrom** in den unterschiedlichsten Ausprägungen und Zertifizierungen. „Mit unseren flexiblen Liefervarianten lassen sich damit die verschiedenen Bedarfe der Betriebe optimal abbilden“, betont Fischer. Auch lässt sich eine Green IT mit Naturstrom betreiben. „Oder Unternehmen nutzen die **Services des SWU-Rechenzentrums**, das mit Naturstrom betrieben wird, um ihre Umweltbilanz zu verbessern“, sagt Fischer.

DIE BEISPIELE ZEIGEN:

Aus Sicht der SWU ist Nachhaltigkeit ein Schlagwort und kein Marketing-tool. „Sie ist integrative Komponente jedes zukunftssicheren Geschäftsmodells“, macht Fischer deutlich und verweist auf die eigenen langfristig angelegten Maßnahmen des Versorgungsunternehmens. „Mit der Expertise der SWU lassen sich dauerhaft effiziente Konzepte entwickeln, die sich direkt bezahlt machen.“



MORITZ FISCHER

0731 166-2040
moritz.fischer@swu.de



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670
marcus.deutenberg@swu.de



Wissen für die Praxis

Melden Sie sich zu den neuen Webinaren „SWU wissen2go“ an!

Dienstleistungen, die über die reine Versorgung mit Energie hinausgehen, werden immer gefragter. Mit unserer neuen **Webinarreihe „SWU wissen2go“** passen wir uns den veränderten Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden an und reagieren zugleich auf die Entwicklungen des Energiemarktes“, erklärt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb Energie bei der SWU. „Dieses **innovative Angebot** haben wir speziell für unsere Geschäftskundinnen und -kunden in sämtlichen SWU-Geschäftsbereichen entwickelt.“

Ob Energie, Trinkwasser, Telekommunikation, Mobilität oder sich stetig ändernde gesetzliche Vorgaben – komplexe Themen lassen sich besser verstehen, wenn Experten sie verständlich erklären. Daher geben die SWU-Mitarbeitenden ihr Fachwissen in **regelmäßigen Informationsveranstaltungen** weiter. Künftig sollen diese bis zu zehnmal im Jahr online oder

vor Ort stattfinden. Die Webinare decken dabei das gesamte Leistungsspektrum des kommunalen Versorgungsunternehmens ab. Ende März 2025 wurde beispielsweise ein Einblick in relevante IT-Themen und den aktuellen Stand des SWU-Rechenzentrums gegeben. Deutenberg berichtet: „Wir helfen, indem wir nicht nur aktuelle Informationen bereitstellen, sondern auch den **Mehrwert unserer Produkte und Dienstleistungen** aufzeigen.“

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten zudem die Möglichkeit, Feedback zu geben. „Diesen Input nutzen wir gezielt, um uns weiterzuentwickeln“, erklärt der Leiter Vertrieb Energie.

Einen Überblick über die Veranstaltungen gibt es unter:
www.swu.de/geschaeftskunden/service/veranstaltungen

3 Fragen, 3 Antworten:

Wärmeplanung und Wärmetransformation sind Ihr Spezialgebiet – was ist der Unterschied zwischen beiden, was verbindet sie?

Wärmeplanung betrifft die Wärmeversorgung in einem bestimmten Gebiet, zum Beispiel einer Stadt. Sie soll eine nachhaltige, effiziente und **klimafreundliche Wärmeversorgung** sicherstellen.

Die Wärmetransformation nach der Bundesförderung für effiziente Wärmenetze bezieht sich auf die Umstellung von bestehenden Wärmenetzen. Dafür werden der Ist-Zustand analysiert und die Wärmepotenziale im Netzgebiet aufgenommen, um einen Soll-Zustand zu bestimmen. Das Ergebnis ist ein Pfad, der beschreibt, welche Maßnahmen in jedem Jahr umgesetzt werden müssen, damit das Wärmenetz 2045 100 Prozent erneuerbare Wärme liefern kann.



DANIEL STRÖBELE

26 Jahre
Projektentwickler im Bereich
Energiedienstleistungen &
Kundenlösungen

Wie unterstützt die SWU dabei?

Die SWU als Versorger für Strom und Gas sowie als Wärmenetzbetreiber liefert zum einen Daten für den **kommunalen Wärmeplan**.

Auf der anderen Seite sind wir Ansprechpartner für die technischen Umsetzung nach dessen Erstellung. Außerdem entwickeln wir unter anderem **Konzepte für neue Wärmenetze in Quartieren**, die nicht von einem bestehenden Wärmenetz erreicht werden können.

Sie sind frisch dabei im Beratungsteam für Wärmedienstleistungen und Energieeffizienz. Welche Erfahrungen haben Sie in Ihren Gesprächen beim Thema „Wärme“ schon gemacht?

Es gibt immer mehr Gesetze und für jeden Anwendungsfall eine andere Förderung, kaum ein Kunde hat da den Überblick: GEG, WPG, EWärmeG, KWKG, BEG, BEW. Bei der SWU haben wir täglich mit all diesen Themen zu tun und können unseren Kunden den nötigen Überblick verschaffen. Zusätzlich zu technischen Fragestellungen beraten wir zu **Gesetzen und Förderungen**. Ich habe in meinem Studium die technische Seite der Wärmeversorgung kennengelernt, bei der SWU konnte ich meine Kompetenzen weiter vertiefen.

Nachhaltig mit Brief und Siegel

Herkunftsnachweise belegen die Qualität von Energie – und damit von Produkten der SWU.



Emissionen gemessen, sondern in ihrem **Beitrag zur Nachhaltigkeit**. Herkunftsnachweise belegen glaubwürdig, dass gerade gewerbliche und industrielle Nutzerinnen und Nutzer beim Kauf von Energie ihrer Verantwortung gerecht werden.

AUS SICHT DES VERSORGERS

Für ihre Kundinnen und Kunden weist die SWU jedes Jahr auf zwei Stellen hinter dem Komma genau ihren Energiemix aus. Gewerbetreibenden und -kunden erhalten die für ihren jeweiligen Tarif gültigen Herkunftsnachweise **detailliert angegeben**. In Beratungsgesprächen lassen sich zudem die Bedürfnisse des Unternehmens adressieren. Für ihre unterschiedlichen Stromquellen verfügt die SWU über **Nachweise verschiedener Partnerunternehmen**. Möchte ein Unternehmen zum Beispiel Ökostrom aus 100 Prozent erneuerbaren Energien beziehen, bestätigt dies der Herkunftsnachweis „ok-power“. Hinter diesem Label stehen zertifizierte Kraftwerke, die zu mindestens 33 Prozent aus Neuanlagen bestehen.

Herkunftsnachweise beim Strom sind wie „Key Cards“ im Büro oder Hotel: Sie **öffnen Zugänge**. Das können bestimmte Fördermittel oder Steuervorteile sein, aber auch Informationen, die in die Umweltbilanz der Unternehmen einzahlen. Ähnlich wie bei den diversen DIN- oder ISO-Zertifikaten haben sie einen symbolischen sowie materiellen Wert.

wie etwa „Windkraft“ nur einmal gezählt wird. Sprich: Jede Kilowattstunde Energie, die aus regenerativen Quellen erzeugt und genutzt wird, „gehört“ dem, der sie erwirbt. Die Organisation kann sie als gesicherte Qualität an die Abnehmerinnen und Abnehmer weitergeben. Das Herkunftsnachweisregister (HKNR) des Umweltbundesamtes macht alle Informationen zugänglich.

RECHTLICH-TECHNISCHE ASPEKTE

Diese Nachweise bescheinigen, wie und wo **Energie ohne Zuschüsse aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz** produziert wurde. Sie dokumentieren Klimawirkung und Nachhaltigkeit jeder Energieeinheit. Wird diese verkauft und geliefert, muss der Nachweis entwertet werden. Damit ist sichergestellt, dass die Menge Energie mit genau den bezeichneten Eigenschaften

PRAKTISCHE & WIRTSCHAFTLICHE SEITE

Strom aus erneuerbaren Energien hat aufgrund seiner CO₂-neutralen Eigenschaft einen Wert für Unternehmen und für Versorger wie die SWU. Sie weisen den Bezug spezifischer Qualitäten des Stroms **prüfsicher und kontrollierbar** nach. Dies ist zunehmend gefragt.

Umweltbilanzen werden zudem heute nicht mehr nur in gesparten Euro und vermiedenen



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670

marcus.deutenberg@swu.de

Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:



Kurz
gemeldet

Für einen **KLIMAFREUNDLICHEN** und zukunftssicheren ÖPNV



Die SWU treibt die Umstellung des öffentlichen Nahverkehrs auf emissionsfreie Bus-Antriebe konsequent voran – mit finanzieller Unterstützung. Im Januar 2025 erhielt das kommunale Versorgungsunternehmen einen Förderbescheid über 24,6 Millionen Euro vom Verkehrsministerium Baden-Württemberg und dem Regierungspräsidium Tübingen. Damit werden 75 Prozent der beantragten Baukosten in Höhe von 29 Millionen Euro abgedeckt, zusätzlich gibt es einen Planungskostenzuschuss von 10 Prozent. Die Fördermittel fließen in Infrastrukturmaßnahmen und Maßnahmen am Betriebshof: Die Werkstatt wird umgebaut, ein Bus-Port mit moderner Ladetechnik entsteht und ein Havarie-Platz wird eingerichtet. Ziel ist es, bis Ende 2026 die Hälfte der Ulmer Buslinien zu elektrifizieren und mit **SWU Naturstrom** zu betreiben.

ENTWICKLUNG DER **SPOTMARKTPREISE** 2024/2025

Der Spotmarkt 2024 wurde stark vom Ausbau erneuerbarer Energien geprägt. Durch hohe Einspeisungen kam es vermehrt zu **negativen Stundenpreisen**. Deren Anzahl stieg von 301 Stunden im Jahr 2023 auf 457 Stunden im Jahr 2024. Zählt man Stunden mit einem Preis von „null“ hinzu, summiert sich der Wert für 2024 auf 519 Stunden – im Vergleich zu 325 Stunden im Vorjahr. Für 2025 wird ein weiterer Anstieg der negativen Preise erwartet. Gleichzeitig gab es gegenläufige Effekte, insbesondere durch Dunkelflauten. Das sind Phasen, in denen Wind- und Solarenergie nicht ausreichend Strom liefern. Diese traten im Winter 2024 auf und machten eine Deckung des Energiebedarfs durch konventionelle Quellen oder Stromimporten erforderlich. Der wöchentlichen **SWU Marktbericht** unterstützt Unternehmen dabei, die Spotmarktpreise dank aktueller Informationen zur Energiepreisentwicklung zu ihren Gunsten zu nutzen: Durch den Bezug am Spotmarkt bietet sich die Gelegenheit, energieintensive Verbraucher in Zeiten niedriger oder negativer Preise zu verlagern, um Energiekosten zu reduzieren.



VERLÄNGERUNG DER TSM-ZERTIFIZIERUNG IN ALLEN SPARTEN

Kundinnen und Kunden der SWU können sich auf höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards verlassen. Dies bestätigt die erneute **Zertifizierung des technischen Sicherheitsmanagements (TSM)**. Im Oktober 2024 unterzog sich die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze einer umfassenden Wiederholungsprüfung in den Bereichen Gas, Trinkwasser, Strom und Wärme. Die Prüfung wurde von folgenden Fachverbänden durchgeführt: dem AGFW | Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e.V., der Verband der Elektrotechnik (VDE) und der Deutsche Verein des Gas- und Wasserfaches e.V. (DVGW). Seit nunmehr 20 Jahren sind diese freiwilligen Prüfungen fester Bestandteil der Unternehmensstandards. Die TSM-Zertifizierung bescheinigt, dass die Netzgesellschaft der SWU organisations- sowie rechtssicher aufgestellt ist und alle Betriebsabläufe dem **neuesten Stand der Technik** entsprechen. Sie bleibt für sechs Jahre gültig.

