

Motor für digitalen Wandel

Neues Rechenzentrum stärkt Rolle der SWU als Partner der Wirtschaft.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Menschen und Unternehmen in unserer Region zuverlässig mit Energie zu versorgen – das ist Teil unseres Auftrags. Im 21. Jahrhundert ist eine leistungsfähige Daten-Infrastruktur essenzieller Bestandteil davon. Ausgehend von 25 Jahren Erfahrung mit allem, was IT bedeutet und bewegt, beweist die SWU TeleNet ihr Können und ihre Belastbarkeit bei den Herausforderungen des digitalen Wandels – von der Glasfaser bis zum Cloud-Service. Mit dem neuen Rechenzentrum haben wir einen Daten-Hub für unsere Region geschaffen: Starke Leistung auf kurzen Wegen. Sicher, effizient und nachhaltig bringt er dauerhaft Mehrwert in Strukturen und Prozesse aller, die ihn nutzen.



H. Krone

Henning Krone
Geschäftsführer
SWU TeleNet

Die ersten Bytes sind offiziell „durch die Tür“, das neue Rechenzentrum der SWU hat seinen Betrieb aufgenommen. Damit steht dem Wirtschaftsraum Ulm/Neu-Ulm eine leistungsfähige Komponente zur Verfügung, um **Autarkie** bei der digitalen Transformation auf regionaler Ebene sicherzustellen. „Zur Mitte unseres Jubiläums zum 25-jährigen Bestehen der SWU TeleNet ist die offizielle Eröffnung unser absolutes Highlight“, freut sich der Leiter des Rechenzentrums, Jürgen Werner.

Mit dem Rechenzentrum erweitert die SWU ihr Serviceportfolio für die Wirtschaft der Region um ein immer stärker nachgefragtes Angebot insbesondere bei Cloud-Services. „Digitaler Wandel, der höhere Anspruch an **Sicherheit** und Nachhaltigkeit sowie die Kostenvorteile durch Outsourcing spielen für Unternehmen eine Schlüsselrolle bei kaufmännischen und strategischen Entscheidungen“, erklärt Werner.

SWU-Geschäftsführer Klaus Eder machte schon bei der Schlüsselübergabe im Vorfeld das hohe Potenzial für die Zukunft deutlich: „Die **Investition** in ein hochmodernes und innovatives Rechenzentrum ist ein entscheidender

Schritt für die SWU. Sie stärkt unsere Marktposition nachhaltig, eröffnet neue Geschäftsfelder und sichert langfristiges Wachstum in einem sich rasant entwickelnden Umfeld.“

SWU TeleNet Geschäftsführer Henning Krone ist von der Leistungsfähigkeit des Rechenzentrums überzeugt: „Unser neues Rechenzentrum ist mit seiner innovativen Technik ein wahres **IT-Kraftwerk**. Es setzt Maßstäbe in der Branche und beweist, dass modernes Data-Housing auch regional möglich ist.“



JÜRGEN WERNER

0731 166-3108

juegen.werner@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



centrotherm

Im Profil

centrotherm

Was thermische Anlagen und Prozesslösungen in der Halbleiter-, Mikroelektronik- und Photovoltaik-Industrie angeht, zählt die centrotherm international AG in Blaubeuren zu den weltweit führenden Technologieanbietern. Seit der Gründung 1976 steht das Unternehmen für deutsche Ingenieurskunst, Innovationskraft und höchste Qualitätsstandards – made in Baden-Württemberg.

Kundenporträt

Aus Blaubeuren in die Welt

Energieeffizienz ist Trumpf bei den Technologieprodukten von centrotherm.

Sie sind aus modernen Autos, Smartphones oder Solarzellen nicht mehr wegzudenken: die leistungsfähigen und energieeffizienten Komponenten von centrotherm. Bei der Produktion von Halbleitern, PV-Wafern oder Hochleistungsfasern spielen thermische Prozesse eine zentrale Rolle. „Die Erstinbetriebnahme unserer Anlagen am Standort Blaubeuren ist mit einem hohen Energiebedarf verbunden. Das stellt uns vor Herausforderungen wie steigende **Energiekosten**, die Abhängigkeit von volatilen Energiemärkten und zunehmend strengere Umweltauflagen“, macht Stephan Possik deutlich, verantwortlich für den Einkauf. Lösungen liegen in der Steigerung der Energieeffizienz, dem Einsatz erneuerbarer Energien und der Nutzung von Abwärme. Zudem helfen digitale Energiemanagementsysteme, den Verbrauch transparent zu machen und gezielt zu optimieren.

Die Zusammenarbeit mit der SWU als regionalem Energieunternehmen „bietet uns stabile Energiepreise und **Versorgungssicherheit** durch langfristige Lieferverträge“, sagt Possik. „Außerdem kann die SWU technisches Knowhow und Förderberatung für Effizienzmaßnahmen einbringen. So entsteht eine partnerschaftliche Win-win-Situation mit wirtschaftlichen und ökologischen Vorteilen.“ Dass Kunde und Dienstleister ein gemeinsames Verständnis für Werte, **Qualität und Kompetenz** haben, spielt für das Verhältnis

zwischen Centrotherm und der SWU eine wichtige Rolle. „Auf dieser Grundlage entsteht eine vertrauensvolle und effiziente Zusammenarbeit“, bekräftigt Possik. „Entscheidungen können schneller getroffen werden, da alle Partner ähnliche Erwartungen und Ziele verfolgen. Missverständnisse und Reibungsverluste werden minimiert, was Zeit und Kosten spart. Zudem stärkt eine solche Basis die langfristige Partnerschaft und fördert mögliche gemeinsame **Innovationen**.“

Gleiches gilt aus seiner Sicht für die Flexibilität und **Wirtschaftlichkeit** der Verträge. Sie seien entscheidend für eine fundierte und zukunftssichere Entscheidung: „Anpassbare Vertragsmodelle ermöglichen es, auf Marktveränderungen oder Produktionsschwankungen schnell zu reagieren. Attraktive Konditionen sichern die Wettbewerbsfähigkeit und reduzieren finanzielle Risiken. Insgesamt tragen beide Faktoren maßgeblich dazu bei, die Zusammenarbeit nachhaltig und stabil zu gestalten.“

Bei centrotherm lassen die Verträge der Strom- und Gaslieferung Flexibilitäten in einem gewissen Rahmen zu. Mit dem Tarif "Fix" bei Strom und "SWU Chance" bei Gas bietet die SWU bedarfs- und marktgerechte Produkte. "SWU Chance" wurde bereits zur Preisoptimierung im Rahmen des Erdgasvertrages genutzt.

WAS UNS VERBINDET:

Transparenz und Planbarkeit der Energiekosten sind für centrotherm wichtig. Ziel ist es, Verbräuche gezielt zu optimieren. Die SWU berät zu Effizienzmaßnahmen und bietet flexible Vertragsmodelle. Dadurch kann auf konjunkturelle Veränderungen reagiert werden.



FRANK FÄRBER

0731 166-2620

frank.farber@swu.de

www.centrotherm.de

Auf Kurs mit Energieeffizienz

SWU steht Unternehmen als kompetenter Steuermann zur Seite

Energieverbräuche systematisch senken: Hier sind Industrie- und Gewerbebetriebe in Deutschland stärker als jemals zuvor gefordert, seit das Energieeffizienzgesetz (EnEFG) 2023 in Kraft trat. Unternehmen mit einem Jahresendenergieverbrauch von über 7,5 GWh müssen binnen 20 Monaten ein Energiemanagementsystem implementieren. Parallel dazu verpflichtet das Energiedienstleistungsgesetz (EDLG) alle Firmen, die nicht zu den KMU zählen, zu Energieaudits nach DIN EN 162471 im vierjährigen Rhythmus. Betriebe mit mindestens 2,5 GWh Verbrauch mit einem Umwelt- oder Energiemanagement oder einem [Energieaudit](#) müssen innerhalb von drei Jahren zertifizierte Umsetzungspläne zur Energieeinsparung erstellen und veröffentlichen.

KOMPETENTE BEGLEITUNG DURCH DIE SWU

„Mit unserem energiewirtschaftlichen Knowhow unterstützen wir Gewerbekunden gezielt dabei, gesetzliche Anforderungen effizient und wirtschaftlich umzusetzen“, betont Moritz Fischer, Leiter Energiedienstleistungen & Kundenlösungen der SWU. „Unsere Energieexperten analysieren Verbrauchsstrukturen, identifizieren Einsparpotenziale und entwickeln maßgeschneiderte Maßnahmenpläne – auf Wunsch auch als BAFA-geförderte Beratung.“

Wenn ein [Energiemanagementsystem](#) nach ISO 50001 oder EMAS relevant wird, begleiten Fischer und sein Team die Unternehmen beim Aufbau aller notwendigen Strukturen – von der Energiepolitik über die Datenerfassung bis hin zur erfolgreichen Zertifizierung. Für Unternehmen mit Auditpflicht nach dem EDLG übernehmen sie die Durchführung normgerechter Energieaudits und kümmern sich um die erforderliche Dokumentation und Terminplanung.

Darüber hinaus helfen sie dabei, ungenutzte [Abwärmepotenziale](#) zu erkennen und sinnvoll zu nutzen – „ein Thema, das nicht nur gesetzlich gefordert, sondern auch wirtschaftlich interessant

ist“, sagt Fischer. „Und damit sich Effizienzmaßnahmen auch finanziell lohnen, unterstützen wir unsere Kunden bei der Beantragung von Fördermitteln – vom ersten Antrag bis zur Abrechnung.“

Mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) legt die EU einen verbindlichen und vergleichbaren Standard für ein Nachhaltigkeits-Reporting fest. Ein solides Energiemanagement und maßgebliche Effizienzsteigerungen liefern Stoff für dieses [CSRD-Reporting](#) – und gehen weit über reine Compliance hinaus: Sie stärken strategisch die Wettbewerbsposition und die langfristige Risikoresilienz.

UPDATE. WO STEHT DEUTSCHLAND?

Die EU hat Anfang 2025 ein sogenanntes Omnibuspaket veröffentlicht, mit dem Ziel einer Vereinfachung der bisherigen Vorgaben der CSRD, aber auch mit Fristverschiebungen. Große Unternehmen müssen nun erstmals für 2027 einen Bericht erstellen.

Weitere Punkte die nach aktuellem Stand noch umgesetzt werden sollen, sind unter anderem die Schwellenanhebung für die Berichtspflicht künftig erst ab 1 000 Mitarbeitenden sowie die Vereinfachung der Pflichtangaben und die Reduktion der Datenpunkte. Dennoch, so rät Fischer: „Die Verzögerung ist eine [Vorbereitungschance](#), kein Freifahrtsschein. Unternehmen sollten ihre Nachhaltigkeits- und Energiemanagementsysteme jetzt aufbauen – so sind Sie fit, wenn die Fristen greifen.“



MORITZ FISCHER

0731 166-2040

moritz.fischer@swu.de

WARUM EFFIZIENZ ZÄHLT

Energieeffizienz ist heute mehr als Pflicht – sie ist ein strategischer Erfolgsfaktor mit doppeltem Nutzen:

- Sie erfüllt rechtliche Anforderungen (EnEFG, EDLG)
- Sie liefert maßgeblichen Input für das CSRD-Klimareporting

Als starker regionaler Partner bringt die SWU fundierte Beratung, Umsetzungserfahrung und Förderexpertise mit – damit ihre Kunden energieeffizient, wirtschaftlich und zukunftssicher agieren können.



JONAS MAST

0731 166-2619
jonas.mast@swu.de

Gut geplant macht E-Mobil

Konzeptstudien der SWU sind Grundlage für effiziente Ladeinfrastruktur

Wer dieser Tage eine private Ladeinfrastruktur für E-Mobilität aufbauen will, kommt um den Paragraphen 14a EnWG nicht herum. Dort, im Energiewirtschaftsgesetz, ist geregelt, wie seit Jahresbeginn 2024 **Wallboxen** am Netz anzuschließen sind. Kernpunkt dabei ist der richtige Einsatz „steuerbarer Verbrauchseinrichtungen“. Denn die so bezeichneten Ladestationen samt ihrer Infrastruktur arbeiten mit höherer Leistung als haushaltsübliche Geräte. Das führt zu einem höheren Strombedarf. Um die Last im Netz stabil zu halten, schreibt §14a zum Beispiel vor, dass Leistungen bei Bedarf gedrosselt werden müssen.

Weil entsprechende Einrichtungen nicht „von der Stange“ zu haben sind und nicht wie ein PC per „plug & play“ in Betrieb gehen können, braucht es vorab Konzeptstudien. Sie gleichen Bedarf und örtliche Gegebenheiten ab. Gerade in der **Wohnungswirtschaft** kommt dieser Dienstleistung eine zentrale Rolle zu.

Denn der §14a ist mit ausführlichen Betriebs- und **Dokumentationspflichten** im Steuerfall verbunden, die Fachkenntnis verlangen und Aufwand nach sich ziehen. Im Zweifelsfall ist eine nicht durchgeführte Schalthandlung mit einer Haftung für Netzausfälle verbunden.

SWU UNTERSTÜTZT VORPLANUNG

Die SWU kann auf diesem Aufgabenfeld umfassende Erfahrung vorweisen, unter anderem aus dem Betrieb von über 600 eigenen und privaten Ladepunkten. Sie greift außerdem auf das Knowhow von mehr als 200 Konzeptstudien zu, die sie bisher im Kundenauftrag ausgeführt hat.

„Es gibt viele Voraussetzungen, die beim Bau von privater Ladeinfrastruktur beachtet werden müssen“, sagt Jonas Mast, Berater Elektromobilität bei der SWU. „Ohne richtige **Vorplanung** kann einiges schiefgehen. Sichern Sie sich ab und holen Sie sich Unterstützung bei der SWU. Wir haben den Überblick.“



3 Fragen, 3 Antworten:

Wozu braucht es einen Dienstleistungsmanager? Was können wir uns da vorstellen?

Wir bieten bei der SWU die ganze Vielfalt an „Versorgung“, die wir über unsere Netze verteilen: Gas, Wasser, Strom, Fernwärme bis hin zur Straßenbeleuchtung. Je nachdem, ob wir ein kleines oder ein großes Unternehmen beliefern, geht es um die unterschiedlichsten Größenordnungen. Beispiel Trinkwasserversorgung: Unser Leistungsspektrum umfasst zahlreiche Dienstleistungen vom **Angebot bis zur Abrechnung**. Daraus ergibt sich eine enorme Aufgabenvielfalt und entsprechend verschiedene Aufgabentiefen. Ich bin verantwortlich dafür, diese zu managen, damit ein Rädchen ins andere greift.

Was macht für Sie den Reiz dieser Aufgabe aus?

Auf der einen Seite gibt es bestimmte Routinen, auf der anderen Seite jede Menge Abwechslung. Denn vor der praktischen Umsetzung braucht es die passende Verknüpfung der Kompetenzen im Konzern für die individuelle Ausgestaltung der **Dienstleistung**. Wir bauen auf Standards auf und gehen dann in die Feinjustierung. Das bedeutet: Intensiver Dialog auf der Kundenseite, ausführlicher Abgleich mit den Kolleginnen und Kollegen im Haus. So lerne ich jeden Tag etwas dazu, es reichert sich neues Wissen an – und ich bin laufend up-to-date über neue Regeln, Vorschriften, Technologien.

Sie sind nun eineinhalb Jahre im Unternehmen. Irgendwelche besonderen Erlebnisse?

Die Stromversorgung am Ulmer Volksfest: Dort war das Drumherum für die bisherigen Dienstleister zu komplex geworden. Auch für uns war die Aufgabe neu, wir konnten aber aus umfassenden Erfahrungen in ähnlichen Projekten schöpfen. Im **Teamwork** hat das prima geklappt. Oder die neuen Regeln fürs Trinkwasser, bei denen nun Bürgermeister in der Haftung stehen. Deshalb fließt uns eine ganze Reihe von Aufträgen zu, bei der wir unsere Expertise einbringen. Kurzum: Dienstleistung ist die Bereitschaft, neu zu denken und intelligent zu handeln.



DAVID ROMMEL

25 Jahre
Dienstleistungsmanager
SWU Netze

SWU bringt PV ins Ziel

Erfahrener Lösungsanbieter für Eigenerzeugung, Direktvermarktung und Reststromlieferung



Photovoltaik-Anlagen machen Unternehmen unabhängiger bei der Stromversorgung. Immer mehr Firmen nutzen daher diese Möglichkeit. Sie bekommen damit allerdings auch ein neues Produkt ins Haus, für das eigene Regeln gelten: Strom. Jede erzeugte Kilowattstunde, die ins Netz eingespeist wird – selbst, wenn sie ausschließlich dem Eigenverbrauch dient – unterliegt den Vorschriften des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG).

So müssen zum Beispiel Betreiber von **Stromerzeugungsanlagen** den von ihnen erzeugten und ins Netz eingespeisten Strom messen, bilanzieren und letztlich auch vermarkten. Dies gilt in Fragen der EEG-Förderung, aber viel mehr noch, wenn überschüssiger Strom vermarktet werden soll. Gleiches gilt, wenn wegen unzureichender Eigenproduktion sogenannte Restmengen zugekauft werden müssen, um den Bedarf zu decken.

Hier bietet sich die SWU als professioneller Kooperationspartner mit umfassender Kenntnis im **Energie-Management** an. „Als erfahrener Energieversorger verfügen wir über das erforderliche Fachwissen“, erklärt Steffen Rasch, Leiter Energiehandel. Während Unternehmen, die nicht dauerhaft mit der Energieproduktion befasst sind, hier Nachholbedarf haben. Daher ist es ökonomisch, die Aufgabe auszulagern: an einen Netzbetreiber oder einen beauftragten Direktvermarkter.

„Wir vertreiben den von firmeneigenen Anlagen erzeugten Strom optimal und übernehmen dabei die Vermarktungsrisiken“, macht Rasch auf den **ausgefeilten Service der SWU** bei dieser Aufgabe aufmerksam. Daraus folgt für den jeweilige Erzeuger präzise Planbarkeit für seinen abverkauften Strom – inklusive überschaubaren Aufwands: „Unser Team liefert maßgeschneiderte und ganzheitliche Lösungen aus einer Hand, mit welchen

wir unsere Kunden beim Erfüllen gesetzlicher und regulatorischer Pflichten komplett entlasten.“ Als Beispiel nennt er die erfolgreiche Entwicklung am **Solarpark Hammerschmied** bei Memmingen.

Zudem kümmert sich die SWU auch um Versorgungssicherheit. Wenn die Sonne nicht oder zu wenig scheint und eine PV-Anlage nicht ausreichend Strom erzeugt, muss die Lücke bei Bedarf durch Zukauf geschlossen werden. „Das kann, bei kurzfristigen Schwankungen, zu einer teuren Angelegenheit werden. Der Aufwand für diesen **Reststrombezug** aus dem Stromnetz sollte daher für Unternehmen ebenfalls kalkulierbar sein. Mit unserer Unterstützung können sie sich entsprechend vorbereiten“, weiß Geschäftskundenberater Sven Hoffmann. „Dafür können wir unseren Tarif SWU Spot als marktgerechte Option anbieten.“

Die jeweiligen Lösungen bei Direktvermarktung und Restmengenbezug fallen abhängig von der Situation in den Unternehmen vor Ort mitunter stark unterschiedlich aus, „weshalb wir den Bedarf und die Möglichkeiten stets im direkten Dialog klären“, sagt Hoffmann. „Unsere kurzen Reaktionszeiten machen uns für Firmen, die mit alternativen Energien arbeiten, zum perfekten Lösungsanbieter.“



SVEN HOFFMANN

0731 166-2635

sven.hoffmann@swu.de

Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:



Kurz
gemeldet

„ERLÖSMONITOR“:

Was tun bei negativem Strompreis?



Wann müssen Unternehmen für Strom aus ihren PV-Anlagen mit negativen Preisen rechnen, weil das Angebot die Nachfrage übersteigt? Die Antwort entscheidet für jeden **Eigenerzeuger** von Strom über die Wirtschaftlichkeit des Betriebs. Denn negative Strompreise kann es beim wachsenden Anteil erneuerbarer Energien häufiger geben. Dann verursacht die Einspeisung möglicherweise Kosten, statt Einnahmen zu generieren. Mit dem neuen „Erlösmonitor“ der SWU steht nun ein präzises Tool zur Verfügung. Es liefert dank fundierter Daten eine klare **Empfehlung**: Abschalten der Erzeugungsanlage? Oder Vorteile einer kontinuierlichen Einspeisung nutzen. In verständlichen Berichten werden alle Berechnungen nachvollziehbar offengelegt. Das Angebot lässt sich einmalig oder in einem Abo-Modell in Anspruch nehmen. Details zu diesem Service erfahren Sie von Ihrer Kundenberaterin und Ihrem Kundenberater.

STADTWERKE **TEILEN** ERFAHRUNG UND KNOWHOW

Die Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) ist das Effizienz-Netzwerk für Stadtwerke. Auch die SWU ist Mitglied. Es begleitet seine Partner bundesweit als **Kompetenzzentrum** rund um die Themen Energieeffizienz und erneuerbare Energien. Das gemeinsame Ziel ist eine treibhausgasneutrale Wirtschaft zu ermöglichen. Dabei soll die Zusammenarbeit zwischen Kommune und Stadtwerk gestärkt werden. Im Ergebnis geht es um generationengerechte Angebote und **eine gesteigerte regionale Wertschöpfung**. Das Spektrum reicht dabei von der E-Mobilität bis zur Wohnungswirtschaft, von der Wasserwirtschaft bis zum Internet of Things. Die **beteiligten** Stadtwerke tauschen dabei Wissen und Erfahrungen aus, prüfen miteinander Möglichkeiten und gehen bei Innovationen gemeinsame Wege.



COUNTDOWN LÄUFT IM ÖRLINGER TAL

Nur noch wenige Monate, dann geht der **SWU-Solarpark** im Örlinger Tal in Betrieb. Die Montagearbeiten sind abgeschlossen, aktuell laufen die Vorbereitungen für den Netzanschluss. Mit 9072 Modulen wird die Freiflächen-Photovoltaikanlage dann ab Herbst 2025 eine Leistung von 5,6 Megawatt peak (MWp) liefern. Das bedeutet: Strom für ca. 1700 Ulmer Haushalte und dauerhaft die **Einsparung** von 3200 Tonnen CO₂. Die Nutzung sauberer Sonnenenergie stärkt die **Unabhängigkeit** bei der Energieversorgung der Region. Außerdem trägt sie dazu bei, dauerhaft die **Energiepreise** auf einem vertretbaren Niveau zu halten.

