



Liebe Leserin, lieber Leser,

die SWU ist ein starker Partner für eine lebenswerte Region. Daher haben wir eine ambitionierte Strategie entwickelt, die Klimaschutz und Zukunftsfähigkeit in den Mittelpunkt stellt. Zugleich sichern wir damit die Stabilität unserer Infrastruktur und Versorgung. Wie gewohnt stehen die Kunden im Zentrum unseres Handelns. Auch wenn die politische und wirtschaftliche Lage uns alle auf absehbare Zeit zu schnellen Veränderungen und Anpassungen zwingt: Wir sind darauf vorbereitet. Mit Zuversicht blicken wir auf unseren gemeinsamen Weg Richtung 2035. Dazu nutzen wir die bekannten Stärken der SWU und die Innovationskraft für Produkte und Services. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir mit Weitblick agieren.

Marcus Deutenberg
Leiter Vertrieb Energie



Zukunftsfähig aufgestellt

Die „Strategie 2035“ der SWU sichert die verlässliche Versorgung der Region

Ob man zwei Wochen in die Zukunft schaut, zwei Monate oder zwei Jahre: Jedes Unternehmen muss sich heute mehr denn je auf Schwankungen der Märkte und Unsicherheiten bei den Rahmenbedingungen einstellen. Mit ihrer „Strategie 2035“ hat die SWU gerade ihre Schritte definiert, um diese Aufgabe zu meistern.

„Wir stellen in den nächsten 15 Jahren die Weichen für die Daseinsvorsorge mit Energie, Telekommunikation und Mobilität der nächsten 100 Jahre in Ulm, Neu-Ulm und der Region“, betont SWU-Geschäftsführer Klaus Eder die Tragweite der aktuellen Strategie.

Die **Prioritäten** sind dabei klar: Kundenorientierung, Treibhausgasneutralität, Wirtschaftlichkeit und regionale Lösungen.

„Dazu zählt auch, dass wir uns vollständig der **Digitalisierung** verschreiben“, ergänzt Eder. Mehr noch: Im Verbund mit KI-Themen und Automatisierung werden Prozesse von Grund auf verbessert. Parallelen zur Situation in anderen Unternehmen lägen dabei auf der Hand: „Auch wir müssen Antworten auf den Fachkräftemangel finden.“

Zur Strategie 2035 gehören zum Beispiel die Fortführung des Ausbaus der Erneuerbaren Ener-

gien und die Dekarbonisierung der Fernwärme sowie der Mobilität. So sollen bis 2035 zwei Drittel der verkauften Strommengen aus SWU-eigenen PV- und Windenergie-Anlagen erzeugt werden.

„All dies ist erforderlich, um die Region **zukunftssicher** aufzustellen“, betont Eder. Mit den Herausforderungen seien hohe Investitionssummen verbunden: „Wir investieren in den nächsten 15 Jahren rund eine Milliarde Euro in die Energie-, Mobilitäts- und Wärme-wende.“ Auf diesem Weg positioniert sich die SWU als Treiber von Veränderung für die Region. Verbunden damit sind Dienstleistungen mit **Mehrwert** für unsere Kunden: „Wir schaffen verlässliche Rahmenbedingungen dafür.“



KLAUS EDER

0731 166-0

klaus.eder@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Kundenporträt

Energie smart genutzt

In der Partnerschaft mit der SWU setzt die Oetinger-Gruppe auf Naturstrom und auf ökonomische Flexibilität

Die Oetinger-Gruppe, mit ihren zwei Standorten in Weißenhorn und Neu-Ulm im Süden Deutschlands sowie einem Standort in Tschechien, ist ein führender europäischer Hersteller von Gusslegierungen. Schwerpunkt des Unternehmens ist die Lieferung von Flüssigaluminium, das im Rahmen eines geschlossenen Kreislaufs aus Recyclingprozessschrott gewonnen wird.

Beim Schmelzen der präzise nach individueller Vorgabe angefertigten Legierungen ist Energie ein wichtiger Faktor, wenn auch weniger relevant als bei der Primärherstellung. Dennoch hat man bei Oetinger nicht erst seit gestern Stromverbrauch und **Energiekosten** auf dem Radar. „Nachhaltigkeit ist bei uns seit 80 Jahren ein Thema“, erklärt Gerhard Martin, Leiter des Einkaufs Technik in der Gruppe. Das macht sich heute bezahlt, da mehr und mehr Kunden im Sinne ihrer eigenen Umweltbilanz fordern, dass die CO₂-Emission des Aluminiums möglichst gering ist: „Ohne nachgewiesen **zertifizierten Naturstrom** geht da nichts mehr“, sagt Martin. Intelligente Logistikkonzepte sind die Folge dieses nachhaltigen Handelns. Ein Beispiel ist das seit 1973 praktizierte Prinzip von Flüssig-Lieferungen gießfähigen Aluminiums, das just in time bei den Kunden ankommt. Dies spart Ressourcen und Zeit.

Im Lauf der Zeit hat es bereits mehrfach Geschäftsbeziehungen mit der SWU gegeben, in der

Regel vom Preis bestimmt. Doch bei der jüngsten Neuauflage der **Partnerschaft** kam neben den wettbewerbsfähigen Konditionen eine neue Dimension ins Spiel: „Ein Dienstleister mit einem Ansprechpartner, der uns für alle unsere Fragen rund ums Thema Energie zur Seite steht – das entspricht unserer Vorstellung von effizientem **Service**“, macht Martin deutlich.

Gerade bei den Oetinger-Plänen, künftig eigene PV-Anlagen zu betreiben, verspreche man sich viel beim gemeinsam genutzten Knowhow. Für die Zusammenarbeit bei **Zukunftskonzepten**, etwa der Einrichtung von **Stromspeichern**, bringe die SWU eine umfassende Kompetenz ein. Das gelte sowohl für die Technik als auch für die **Vermarktung** des eigenerzeugten Stroms.

Begleitet wird die Zusammenarbeit von einem veränderten Einkaufsverfahren bei Oetinger. „Wir haben in diesem Jahr umgestellt von der Festpreis- auf die Portfolio-Strategie, bei der wir uns in einem Teilbedarf am **Spotmarkt** eindecken“, erklärt Martin. „Wir können flexibel am Markt agieren. In der Gesamtschau ist das der ökonomische Weg – vor allem wenn wir einen Partner vor Ort haben, das Prinzip und den Markt versteht und der uns mit Rat und Tat zur Seite steht.“

Im Profil

OETINGER Aluminium GmbH

Das Unternehmen mit Sitz in Weißenhorn ist führender europäischer Hersteller von ca. 280.000 genehmigten Tonnen Gusslegierungen im Jahr. Mit 460 Mitarbeitenden liefert Oetinger vor allem Flüssigaluminium für die Industrie wie die Automotive-Branche. Dabei setzt die Unternehmensgruppe auf Nachhaltigkeit, Innovation und Flexibilität.

WAS UNS VERBINDET:

Die kurzen Wege in der Abstimmung, die sich aus der regionalen Nachbarschaft von Kunde und Dienstleister ergibt, ist aus Sicht von Oetinger der Pluspunkt der Partnerschaft: „Die Unternehmen kennen und verstehen sich“, sagt Einkaufsleiter Gerhard Martin. Die SWU habe sich stets als besonders zuverlässig erwiesen, was den Service angeht. Oetinger bezieht 100 % SWU Naturstrom aus Wasserkraft TÜV Süd zertifiziert.



FRANK FÄRBER

0731 166-2620

frank.farber@swu.de

www.oetinger.net



Flexibilitäten sind Trumpf

Durch eine intelligente Steuerung Effizienzen steigern und Kosten senken

Flexibel zu sein gilt als eine oft existenzielle unternehmerische Eigenschaft. Mit der Energiewende ist eine zusätzliche Aufgabe hinzugekommen. Einen Vorsprung haben Unternehmen, die ihren Verbrauch bzw. Strombezug an die stark schwankenden Verhältnisse am **Strommarkt** anpassen und kreativ auf neue Energiequellen zugreifen. „Flexibilitäten sind zum entscheidenden Kriterium geworden, um den **Energieverbrauch** sowohl nachhaltiger als auch kostengünstiger zu gestalten“, sagt Dr. Fabian Feldhoff, Referatsleiter Business Development bei der SWU. „Gerade für Unternehmen mit durchgehender Grundlast oder hohen Lastspitzen bietet sich diese Überlegung an.“ Eine typische Herausforderung ist aus seiner Sicht die Frage, wie sich Verbrauch und Lasten auf Zeiten verlagern lassen, zu denen der Strompreis besonders niedrig liegt. So gibt es Unternehmen, die Ladevorgänge vom frühen Abend, wenn alle laden und der Preis hoch ist, in die Nacht disponieren.

„Grundsätzlich geht es vor allem darum, den Verbrauch zeitlich so zu verlagern, ohne dass es mir als Unternehmen weh tut,“ stellt Feldhoff fest. „Niemand möchte seine Produktion aus der Kernzeit in Nebenzeiten verschieben. Es sind aber schon oft die kleinen Dinge, die ein erhebliches (Flexibilitäts-)Potenzial bergen.“ Selbst Unternehmen, denen es an Flexibilität mangelt – aus welchen Gründen auch immer – kann geholfen werden. Für Gewerbe- und Industriekunden stehen heute leistungsfähige **Batterielösungen** zur Verfügung.

Unterm Strich ergeben sich aus der Flexibilität fünf klassische **Kernoptionen** mit hohem Spareffekt:

- Der Leistungspreis der Netzentgelte kann für ein Kalenderjahr reduziert werden. Dazu lohnt sich inzwischen oft schon ein **Batteriespeicher**.

So kann einfach die Spitzenlast reduziert oder auf sogenannte Hochlastzeitfenster konzentriert werden. Insbesondere lassen sich damit Phasen vermeiden, in denen Strom teuer ist, weil das Netz generell stark belastet ist. Fachleute bezeichnen das als „atypische Netznutzung“.

- Bei einer Erhöhung des Eigenverbrauchs wird Strom aus eigener **PV-Erzeugung** optimiert und kostengünstig genutzt.
- Über einen Spot-Tarif oder einen dynamischen Tarif, wie sie die SWU im Angebot hat, kann man den Verbrauch in Zeiten günstiger Preise erhöhen und in Zeiten hoher Preise reduzieren oder ganz vermeiden.
- Benötigt ein Unternehmen durch neue Verbraucher mehr Leistung als bisher vom Netzbetreiber genehmigt, wie z.B. für neue Ladeinfrastruktur, kann diese durch einen Batteriespeicher bereitgestellt werden. Das spart neue Netzanschlussleistung, die oft mehrere tausend Euro Kosten nach sich zieht.

Auf dem nächsten Level bei der Nutzung von Flexibilitäten sind bereits aktive Fähigkeiten am Energiemarkt gefragt, erklärt Feldhoff. „Wenn man Zeiten hat, in denen nicht die volle Kapazität des Batteriespeichers für den eigenen Bedarf genutzt wird, kann mit dem ‚Rest‘ auch ein zusätzlicher Erlös am Intraday-Spotmarkt erzielt werden“, nennt er ein typisches Beispiel. „Hier bietet es sich an, auf das umfangreiche **Wissen** und die praktischen Erfahrungen zuzugreifen, die in unserem **Beratungsteam** vorhanden sind.“ Das bedeutet nicht zuletzt: Unternehmen können zielgerichtet investieren, um Flexibilitäten zu erschließen und zu gestalten. Im Betrieb kann über die **Optimierungslösung** der SWU dann ein günstigerer Strompreis erzielt werden. „Das hilft dem Geldbeutel und steigert den Anteil erneuerbarer Energien.“



FABIAN FELDHOFF

0731 166-2612

fabian.feldhoff@swu.de

STICHWORT FLEXIBILITÄT

Im Energiemarkt bedeutet Flexibilität, dass Unternehmen ihre Stromerzeugung oder ihren Stromverbrauch anpassen können. Flexible Kraftwerke können ihre Produktion erhöhen oder verringern. Betreiber von Batteriespeichern können Strom einspeichern und zu späteren Zeiten wieder ausspeichern. Flexible Industriebetriebe können ihre Produktion (teilweise) hoch- oder runterfahren und damit ihren Stromverbrauch anpassen. Flexibilität gleicht schwankende Stromerzeugung und -nachfrage aus, stabilisiert die Frequenz im Stromnetz und sichert damit die Stromversorgung.

„Sehr gut“ für den Vertrieb

Umfragen zeigen Wertschätzung der Geschäftskunden für die SWU

Die jüngste Zufriedenheitsumfrage bei unseren Geschäftskunden besichert der SWU einen Bestwert: 96 Prozent von ihnen würden uns als Dienstleister weiterempfehlen. Zudem gab es für **Serviceorientierung** und Sympathie durchweg sehr gute Bewertungen – mit 3,9 bzw. 4,0 von 5 Punkten. Besonders geschätzt werden **persönliche Betreuung**, Zuverlässigkeit und regionale Nähe. „Die Rückmeldungen zeigen, dass wir kompetent, lösungsorientiert und schnell reagieren. Wir danken allen Teilnehmenden für dieses positives Feedback“, sagt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb der SWU. Viele Antworten betonten die gute Kommunikation, schnelle Reaktionszeiten und **Kompetenz** der persönlichen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner. Aussagen wie „immer eine Lösung“ oder „der beste **Kundensupport**, den wir bisher hatten“ zeigen, wie sehr der Service der SWU geschätzt wird. Dies

gelte umso mehr, da es bei der jährlich durchgeführten Umfrage diesmal mit rund 30 Prozent die bislang höchste Rückmeldequote gegeben hat. „Dieses Vertrauen ist ein starkes Signal und bestätigt das **Engagement** unserer Kolleginnen und Kollegen im Geschäftskundenvertrieb,“ so Deutenberg. Ebenfalls wurden Verbesserungspotenziale erkannt und erste Maßnahmen getroffen.

Eine zeitgleiche zweite Befragung mit Fokus auf **Nachhaltigkeit** bestätigt ebenfalls das hohe Ansehen der SWU als kompetenter Wegbegleiter und Treiber der Energie-, Mobilitäts- und Wärmewende in der Region: „Die Befragten halten ein aktives Vorgehen im Klimaschutz und dem Umgang mit Klimarisiken der SWU für zentral und sehr wichtig“, fasst Markus Dilger, Nachhaltigkeitsmanager der SWU, zusammen. Gleiches gilt für den Erhalt von Ökosystemen und den schonenden Umgang mit Ressourcen.



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670

marcus.deutenberg@swu.de

3 Fragen, 3 Antworten:

Warum sollten sich Unternehmen für das Thema Energieeffizienz einen Dienstleister an Bord holen?

Energieeffizienz ist für Unternehmen heute wichtiger denn je, nicht nur aus ökologischen Gründen, sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht. Die Praxis zeigt jedoch, dass in der Umsetzung intern viele **Einsparpotenziale** unentdeckt bleiben. Ein externer Dienstleister hat durch den unverfälschten Blick eine erhöhte Chance, versteckte oder bisher übersehene Verbrauchstreiber aufzuspüren. Denn er bringt aktuelles technisches **Knowhow** zu allen Komponenten sowie spezialisierte Messtechnik, Software und Analyseverfahren mit. Dazu kommen Erfahrung aus anderen Projekten, woraus eine individuelle Mischung aus bewährten Methoden und innovativen Ansätzen entsteht.

Gibt es diese Dienstleistungen „von der Stange“ – und wenn „nein“, warum nicht?

Jedes Unternehmen ist einzigartig: Prozesse, Gebäudeinfrastruktur, Maschinenparks und **Verbrauchsprofile** unterscheiden sich teils erheblich. Ein energieintensiver Industriebetrieb stellt völlig andere Anforderungen als ein Bürokomplex oder ein Logistikzentrum. Pauschale Maßnahmen greifen hier zu kurz, sie schöpfen das Einsparpotenzial nicht aus. Als **Dienstleister** für Energieeffizienz wissen wir: Der Schlüssel liegt in der **individuellen Analyse** vor Ort. Nur wer genau versteht, wo und wie Energie verbraucht wird, kann gezielt optimieren.

Unsere Arbeit folgt deshalb keinem starren Schema, sondern einem strukturierten, aber flexiblen Prozess. Ziel ist es, Lösungen zu schaffen, die wirksam, **wirtschaftlich** und individuell sind.

Wie halten Sie es persönlich mit Effizienz – und wobei lassen Sie sich dabei gern helfen?

Im beruflichen Alltag achte ich sehr bewusst auf **Effizienz**. Ich mag klare Prozesse, strukturierte Abläufe und digitale Tools, die mir Routineaufgaben erleichtern. Aber ich gebe zu, bei manchen Dingen lasse ich mir gern helfen und vertraue auf Spezialisten, die nicht nur die Technik beherrschen, sondern auch verstehen, wie man daraus echte **Mehrwerte** generiert. Ein Zitat fasst das zusammen: „Effizienz bedeutet, die Dinge richtig zu tun; Effektivität bedeutet, die richtigen Dinge zu tun.“



MARTIN SCHNEIDER

58 Jahre
Energiedienstleistungen/
Kundenlösungen bei
SWU Energie GmbH

Starke Verbindung lokal und global

Seit März ist das neue Rechenzentrum der SWU TeleNet in Ulm im Betrieb. Seither hat es seine Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt – und damit am Markt überzeugt.



Noch vor dem offiziellen Start haben wir wichtige Partnerschaften mit namhaften internationalen Kunden geschlossen“, berichtet Vertriebschefin Yurdagül Bozkurt. „Das zeigt: Auch globale Akteure vertrauen auf die SWU TeleNet.“

Diesen Vertrauensbeweis versteht sie als ein klares Signal an alle, die auf regionale Stärke mit globaler Perspektive setzen. „Über unser eigenes Glasfasernetz und eigene Produkte vernetzen wir Unternehmen in Ulm, Neu-Ulm und der Region zuverlässig. In Verbindung mit unserem Rechenzentrum bildet das ein digitales Powerhouse“, bekräftigt Jürgen Werner, Leiter des Rechenzentrums. „Unser Service ist schnell, stabil und bei Bedarf redundant.“ Das Rechenzentrum erfüllt dabei höchste Anforderungen an einen zuverlässigen Betrieb, an Energieeffizienz und Ausfallschutz. Die gesam-

te Anlage ist hochsicher aufgebaut und rund um die Uhr überwacht. Wichtige Komponenten von der Stromversorgung bis zur Klimatisierung sind mehrfach angelegt. Über zentrale Knotenpunkte in Stuttgart und Frankfurt bestehen zudem direkte Übergänge in überregionale und internationale Netze, inklusive Anbindung an den DE-CIX, den Deutschen Commercial Internet Exchange (Foto). Bozkurt weist auf den Rundum-Service hin, auf den sich Kunden verlassen können: „Wir bieten ein echtes All-inclusive-Paket. Vom einzelnen Rack bis hin zu Cloud-Lösungen, vom Internetzugang bis zur Infrastruktur für hochverfügbare Services. Alles aus einer Hand, alles vor Ort betreut.“

Besonderen Wert legt die SWU TeleNet darauf, dass der komplette Service nachhaltig ausgelegt ist: „Wir betreiben unser Rechenzentrum zu 100 Prozent mit Naturstrom aus Wasserkraft,

Wind und Photovoltaik“, sagt Werner. 100 Prozent ist auch der Nutzen, den Geschäftskunden bei der Glasfaser in Anspruch nehmen können: Neben punktgenauer Anbindung einzelner Standorte übernimmt die SWU TeleNet Erschließungen komplett – vom Gewerbeobjekt bis zum Wohnquartier.

Dem wachsenden Bedarf entsprechend genießt der Glasfaser-Ausbau höchste Priorität. „Ob lokaler Mittelstand oder international tätiger Konzern – unsere Infrastruktur wächst mit den Anforderungen“, erklärt Bozkurt. „Wir bauen gezielt aus, erschließen neue Gebiete und ermöglichen hohe Bandbreiten mit maximaler Ausfallsicherheit. Unsere Infrastruktur ermöglicht redundante Verbindungen und garantiert maximale Verfügbarkeit und Leistung. Informieren Sie sich jetzt über freie Kapazitäten in unserem Rechenzentrum – und sichern Sie sich maximale Leistung und Zukunftssicherheit für Ihr Unternehmen.“

Mehr Informationen unter:

www.swu.de/telekommunikation



YURDAGÜL BOZKURT

0731 166-3110

yurdaguel.bozkurt@swu.de

Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:



Kurz
gemeldet

wissen2go

läuft



Seit dem Start im Frühjahr 2025 erfreut sich die Webinarreihe „SWU wissen2go“ einer steigenden Nachfrage. Im Kalender standen bisher fünf Online-Veranstaltungen mit einem breiten Themenspektrum: vom Rechenzentrum der SWU TeleNet über die Optimierung der Energiebeschaffung bis zur Direktvermarktung und der Dienstleistung Erlösmonitor. Grundsätzlich will das Kompetenzteam der SWU aktuelle Veränderungen auf dem Energiemarkt greifbar machen. Außerdem spannt es den Radar auf zu weiteren Themen – von Eigenstromerzeugung bis Digitalisierung. Insgesamt loggten sich knapp über 300 Teilnehmer zu den Webinaren ein. Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb Energie bei der SWU, freut sich auf die Fortsetzung der Erfolgsreihe: „Wir wollen uns Themen widmen, die viele Unternehmen zunehmend beschäftigen: Fördermittelberatung, Ladeinfrastruktur oder die Wärmewende stehen ganz oben auf der Liste“, sagt er. Nächster Termin ist der 18.11.2025 mit dem Thema „Rund um die Stromversorgung“. David Rommel stellt vor, welche Dienstleistungen die Netzgesellschaft der SWU für Geschäftskunden erbringen kann. Infos und Anmeldung unter swu.de/veranstaltungen-geschaeftskunden

BUSFLOTTE WIRD IMMER

ELEKTRISCHER

E-Mobilität im großen Stil: Die SWU Verkehr GmbH hat die Bestellung von 37 neuen Elektrobussen des Typs eCitaro bei Daimler Buses auf den Weg gebracht – mit der Option auf neun weitere Fahrzeuge. Damit setzt die SWU ein deutliches Zeichen für den weiteren Ausbau eines nachhaltigen und modernen öffentlichen Nahverkehrs in der Doppelstadt. Mit der vollständigen Inbetriebnahme der 46 Elektrobusse im Jahr 2027 wird mehr als die Hälfte der SWU-Stadtbusflotte entsprechend unterwegs sein. Das ist ein wichtiger Beitrag zur Reduzierung der CO₂-Emissionen im Stadtverkehr und zur Verbesserung der Luftqualität in Ulm und Neu-Ulm. Auch die deutlich geringeren Lärmemissionen sind ein Gewinn für alle Bürger und Bürgerinnen beider Städte. Rund 34,6 Millionen Euro investiert die SWU in Fahrzeuge und Ladeinfrastruktur und sorgt dafür, dass das Projekt wirtschaftlich tragfähig ist.



v.l.n.r.: Till Oberwörder (CEO Daimler Buses), Martin Ansbacher (Oberbürgermeister Stadt Ulm), Katrin Albsteiger (Oberbürgermeisterin Stadt Neu-Ulm), Ralf Gummersbach (Geschäftsführer SWU Verkehr GmbH), Klaus Eder (Geschäftsführer SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH)

ERKUNDUNG VON GEOTHERMIE-POTENZIAL ERFOLGREICH

Ende Februar 2025 starteten im Auftrag der SWU sogenannte Vibrotrucks durch die Landkreise von Neu-Ulm und Ulm zur Erkundung des tiefen Untergrundes. Die Fahrzeuge senden Schallwellen in die Tiefe; die Reflektionen geben ein präzises Bild der Strukturen dort. Dies ist ein wichtiger Meilenstein inmitten der dreijährigen Aufsuchungs- und Erkundungsphase von Geothermie. Die sogenannte 2-D-Seismik Untersuchung liefert im Ergebnis wichtige Informationen u.a. zur Standortauswahl. Untersucht wurde der Boden auf einer Länge von gut 52 km in vier Abschnitten. Die finale Auswertung von tausenden Messpunkten im September dieses Jahres hat die Erwartungen bestätigt und ein genaues Abbild des Untergrundes geliefert. Damit steht fest: Der gewählte Standort eignet sich grundsätzlich für das geplante Verfahren zur Gewinnung erneuerbarer Wärme. Im nächsten Schritt folgt nun eine detaillierte Wirtschaftlichkeitsbetrachtung sowie die Prüfung möglicher Fördermöglichkeiten, bevor über die weitere Umsetzung entschieden wird.

