

Liebe Leserin, lieber Leser,

„und sie bewegt sich doch!“ Was Galileo Galilei einst zum Status der Erde im Welt- raum formulierte, gilt genauso für das, was wir heute als „Digitalisierung“ ver- stehen. Kein fixer Status, in dem wir uns einrichten könnten, sondern die ständige Pflicht zu Bewegung und Veränderung. Als SWU TeleNet greifen wir diese Dynamik auf und verstehen uns als Wegbegleiter durchs Universum von Bits & Bytes.

Rechenzentrum und Glasfaser, Cloud-Sys- teme und integrierte KI, Telefonie und Internet: Für Sie denken wir das Prinzip „Versorgung“ neu. Wir bringen Mehrwert ins Produkt und machen Geschäftsmodelle wettbewerbsfähig für Gegenwart und Zukunft. Denn gemeinsam mit Ihnen sind wir digital in allen Dimensionen.



Y. Bozkurt

Yudagül Bozkurt
Gruppenleiterin Vertrieb
SWU TeleNet

Alle Netze im Blick

SWU sorgt für Betriebs- und Versorgungssicherheit rund um die Uhr

Risikobetrachtung, **Vorsorge**, laufendes Monitoring: Wo immer die SWU ein Netz betreibt – Strom, Gas, Tele- kommunikation, Trinkwasser, Wärme – ist das gelebter Alltag. Parallel kommen Betrachtungen zum künftigen Bedarf und jeweiligen Netzaus- bau. „Seit es die SWU gibt, sind das unseren Grundaufgaben im Rahmen der **Versorgungs- sicherheit**“, erklärt Josef Althoff, Geschäftsfüh- rer der Netzgesellschaft der SWU. Dabei werden die Prüfmethode im gleichen Maß verfeinert, wie sich die Netze verändern.

Unter den Aspekten von Daten- und Cybersi- cheheit, mit der Einbindung von Erzeugungsan- lagen und künftigen KI-Anwendungen und mit Blick auf E-Mobilität und Batteriespeicher wei- tet sich das Spektrum. „Die Anforderungen an eine belastbare **Infrastruktur** wachsen stetig“, sagt Althoff. „Wir erfüllen sie, nicht zuletzt, mit einer kontinuierlichen **Digitalisierung** unserer Netze und Anlagen.“ Dabei legt die SWU Wert auf ein Prinzip, dem sie auch bei der Energieer- zeugung folgt: Je größer die **Unabhängigkeit**, desto geringer die Anfälligkeit.

Insgesamt fließen heute Messdaten und Informationen nicht nur dichter, sondern auch

schneller. „Die **Transparenz** im Netz wird immer größer. Das ist bei der zunehmenden Komplexi- tät der Systeme sehr wertvoll – gerade mit Blick auf Betriebs- und Versorgungssicherheit.“

Dies kommt auch der **Energieeffizienz** zu- gute. „Je genauer wir Werte messen, desto präziser können wir Prozesse steuern“, erklärt Althoff. Auf dieser Basis gedeiht Wissenstran- sfer, um **Innovationen** und Veränderungen zu- verlässlich aufzugreifen und zu integrieren. Ein Beispiel dafür ist die Eignung von Netzteilen für den künftigen Transport von Wasserstoff: „In- dem wir hier genau analysieren, liefern wir Ent- scheidungsgrundlagen dafür, wo im nächsten Ausbauschritt das Bessere das Gute ersetzt.“



JOSEF ALTHOFF

0731 166-0
info@swu-netze.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



WILHELM MAYER
NUTZFAHRZEUGE

Im Profil

Die Wilhelm Mayer GmbH & Co. KG Nutzfahrzeuge, gegründet 1901, ist mit ihrem umfangreichen Produkt- und Dienstleistungsprogramm eines der leistungsstärksten Handelsunternehmen in Süddeutschland. Mit seiner jahrzehntelangen Vertriebs- und Serviceerfahrung gilt das Familienunternehmen in den Geschäftsfeldern Unimog/Kommunaltechnik, Stapler- & Förder-technik sowie Sondermaschinen/ Elektro-Mobilität als verlässliche Adresse für Süddeutschland.

Kundenporträt

Beratung erzeugt Mehrwert

Partnerschaft mit der SWU wirkt bei der Wilhelm Mayer GmbH auf vielen Ebenen

Auf dem Hof der Wilhelm Mayer Nutzfahrzeuge stehen Unimogs, Geräteträger, Gabelstapler; Klassiker bei Mobilitätslösungen für Spezialanwendungen. Geschäftsführer Tim Obwald richtet den Blick jedoch in die andere Richtung – auf jene, mit denen er ins Geschäft kommen will: „Unsere Kunden kaufen nicht nur ein Fahrzeug, sie kaufen ein **Nutzenbündel**“, macht er deutlich. „Eine kompetente und umfassende **Beratung** ist die Basis, um für unsere Kunden einen optimalen Mehrwert zu erschließen.“ Erst Fahrzeuge, die sich ins Gefüge der Kunden einpassen, können ihren wahren Nutzen ins Rollen bringen, betont Obwald den tieferen Sinn des Begriffs „Nutzfahrzeug“.

Das gleiche Prinzip liegt der Partnerschaft von einem der ältesten **Familienunternehmen** in Neu-Ulm – dieses Jahr feiert man das 125-jährige Bestehen – mit der SWU zugrunde. „Wir schätzen gerade im Tagesgeschäft die persönlichen Ansprechpartner, die professionelle Beratung sowie die **Verlässlichkeit** der SWU“, berichtet der Geschäftsführer. „Strom kann jeder liefern, aber das persönliche Gespräch, das gemeinsame Arbeiten an einer tragfähigen Lösung und erst recht die stabilisierende Verlässlichkeit in kritischen Zeiten – dieser kombinierte Mehrwert macht den Unterschied“, bekräftigt Obwald.

Sein Unternehmen nutzt das **SWU-Spotpreismodell** seit mehreren Jahren und liegt damit im Jahresmittel beim Kostenniveau „merklich unter den

für den Zeitraum zuvor verfügbaren Konditionen für Fix-Verträge“. Monatliche Reports machen diesen **Preisvorteil** zuverlässig sichtbar. Diese Strategie bietet sich für einen energieintensiven Betrieb wie im Metall- und Kfz-Sektor an. Denn er profitiert vom Stromüberangebot in den wind- und insbesondere sonnenreichen Phasen des Jahres mit regelmäßig auftretenden negativen Strompreisen.

In der wirtschaftlichen Entwicklung und den aktuellen Führungsaufgaben sieht Obwald für seinen Betrieb mehrere Parallelen zum Versorger SWU: „Technische Trends verstärken sich, die **Digitalisierung** wird das Spektrum der Optionen nochmals vergrößern“, ist Obwald sicher. Was für den Einsatz von Nutzfahrzeugen gilt, bewegt auch das eigene Unternehmen. Wenn Partner wie die SWU den Weg in die Zukunft auf Augenhöhe begleiten, findet das seine Anerkennung.

Bei Wilhelm Mayer, wo sich Unternehmen genauso wie Kommunen leistungsstarke Nutzfahrzeuge für ihren Fuhrpark holen, ist der Respekt für **Kompetenz** des Partners SWU hoch. Spezialisten, deren **Knowhow** in die Tiefe geht, sowie Programmkomponenten, die sich am Bedarf der Kunden orientieren und flexibel gestaltbar sind: Diese Eigenschaften, so stellt er fest, zeichnen die SWU aus. Gerade in einer stark volatilen Wirtschaft beweisen sie im Alltag ihren Wert.

WAS UNS VERBINDET:

Eine langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit prägt das Miteinander zweier Unternehmen, die typisch sind für den Wirtschaftsraum Ulm/Neu-Ulm. Wilhelm Mayer Nutzfahrzeuge bezieht mehrere Produkte über die SWU: RLM Graustrom (Tarif Spot), SLP Graustrom (Festpreis) sowie Direktvermarktung des eigenerzeugten PV-Stroms. Nach eigenem Kenntnisstand betreibt die Firma die größte Photovoltaik-Anlage im Stadtgebiet Neu-Ulm und vertraut dabei auf die Begleitung durch die SWU.



SABINE SCHMITTELE
0731 166-2699
sabine.schmittele@swu.de

www.wilhelm-mayer.com



Ein Speicher voller Knowhow

Großbatterie der SWU soll Anwendungswissen für Geschäftskunden liefern

Die SWU steckt mitten in den Planungen und Vorbereitungen für einen modernen und leistungsstarken Großbatteriespeicher. Eine Inbetriebnahme der Anlage ist nach aktuellem Planungsstand für Ende 2026 vorgesehen. Insgesamt umfasst das Projekt ein Investitionsvolumen von knapp 6,3 Millionen Euro. „Mit dem Batteriespeichersystem schaffen wir zusätzliche Flexibilität für unser Energieportfolio. Wir können erneuerbare Energie gezielt speichern und bedarfsgerecht einsetzen. Damit stärken wir den wirtschaftlichen Einsatz von Photovoltaikstrom und leisten einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigeren Energieversorgung“, so Klaus Eder, Geschäftsführer der SWU, bei der Vertragsunterzeichnung.

Die neue Großbatterie steht im Kontext mit der Vorsorge für eine leistungsfähige Versorgung: „Angesichts der fluktuierenden Entwicklung beim Solarstrom werden wir langfristig sicher mehrere solche Speicher mit unterschiedlicher, hoher Leistung errichten“, sagt Pascale Müller, die zuständige Projektmanagerin bei der SWU. Für sie kommt noch ein weiterer Aspekt hinzu. „Wir erweitern mit eigenen Projekten wie diesem Batteriespeicher unseren Erfahrungsschatz bei Genehmigungsplanung und Technologieauswahl solcher Lösungen. Dazu kommt Knowhow vom Umfang der technischen Garantien über den Netzzugang bis zu den Optionen beim Stromhandel. Dieses umfassende Anwendungswissen teilen wir mit unseren Geschäftskunden, die ähnliche Vorhaben angehen“, erklärt sie.

Die Bestrebungen von Firmen gehen dahin, durch eigenerzeugte Energie – vor allem durch Photovoltaik – bei der Versorgung stärkere Autonomie zu erwerben und ihre Kosten zu optimieren. Batteriespeicher erlauben dabei den wirtschaftli-

chen Umgang mit dieser Energie, bis hin zur Vermarktung an Dritte. Ein Motiv, dem auch die SWU folgt: „Mit unserem Anlagenpark wollen wir die Abhängigkeit von anderen reduzieren und unsere Servicequalität verbessern“, fasst Team-Kollege Tom Renken zusammen. „Der Ausbau von PV und Batteriespeicher sind untrennbar verbunden. Erst beides zusammen schafft dauerhaft kalkulierbare Größen – und damit den optimalen Nutzen bei der Steuerung von Verbrauch und Kosten.“ In Verbindung mit dem Strommarkt-Wissen der SWU können Unternehmen auf diesem Weg eine belastbare Strategie entwickeln und in Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer zum Ziel führen.

Die gesammelten Erkenntnisse der SWU fließen ein in die Wahl des richtigen Standorts für einen Batteriespeicher. „An unserem Umspannwerk selbst ist keine größere Anlage möglich“, sagt Müller. „Da befinden wir uns in einer ähnlichen Lage wie Geschäftskunden, die ebenfalls gefordert sind, Anlagen in bestehende Firmengelände zu integrieren oder sich mit den Ansprüchen von Anliegern auseinanderzusetzen.“ Die Genehmigungsfähigkeit einer Anlage bei Umwelt- und Lärmschutz zum Beispiel ist ebenso zu berücksichtigen wie der verfügbare Platz. „Grundsätzlich gilt: Nicht die Nähe zu Erzeugern oder Verbrauchern ist entscheidend für einen geeigneten Standort, sondern die zu einem Netzanschluss, der die Energie aufnimmt“, betont Müller.

Fazit: Die SWU können durch ihre praktische Erfahrung mit dem eigenen Speicher ihre Kunden ganzheitlich und umfassend beraten: „Wir sind zum einen kompetenter Ansprechpartner, wenn es um übliche Marktpreise geht“, betont Müller. „Wir haben aber genauso alles praktische Anwendungswissen für Aufgaben wie Einbindung ins Netz, Speichergröße oder Bewirtschaftung.“



PASCALE MÜLLER

0731 166-1669

pascale.mueller@swu.de



TOM RENKEN

0731 166-1658

tom.renken@swu.de

ETABLIERTE TECHNIK

Die Batterietechnik für Speicher ist inzwischen etabliert und im Einsatz bewährt. Die überwiegende Mehrheit der Anlagen entsteht im partnerschaftlichen Miteinander von verschiedenen Kompetenzen. Das technische Prinzip ist dabei unabhängig von der Größe der Anlage. Die SWU zum Beispiel arbeitet bei ihrem neuen Projekt mit der TRICERA energy zusammen. Das Unternehmen hat sich auf Entwicklung, Bau und Betrieb von mittleren bis großen Batteriespeichersystemen spezialisiert.

Flagge zeigen mit Naturstrom

Online-Banner macht sichtbar, wie Unternehmen nachhaltig handeln

„Tue Gutes und rede darüber.“ Der bewährte Leitsatz von Erich Kästner ist inhaltlich gleichwertig geblieben, die Form der Umsetzung hat sich geändert. „Neue Kommunikationskanäle verlangen nach neuer Präsentation der Inhalte. Darum stellen wir Kunden, die **SWU Naturstrom** beziehen, zusätzlich ein Banner zur Verfügung, das sie online zeigen können“, sagt Timo Knörzer aus dem SWU-Beratungsteam. „Damit wird nach außen sichtbar, was unsere Firmenkunden nach innen unternehmen, um **nachhaltig und klimafreundlich** zu handeln.“ Immer öfter ist dieses Verhalten Grundlage guter Geschäftsbeziehungen.

Die Nutzung von SWU Naturstrom wirkt auf mehreren Ebenen: Sie verbessert die Umweltbilanz von Unternehmen, reduziert ihren **CO₂-Fußabdruck** und stärkt ihren Beitrag zum Klimaschutz. „Emissionsfreier Naturstrom, den wir als SWU an-

bieten, ist für einen geringen Preisaufschlag erhältlich“, erklärt Knörzer. „Die damit erzielte Wirkung zugunsten des Klimaschutzes ist um ein Vielfaches größer.“ Bestandskunden können bestehende Verträge bereits während der aktuellen Vertragslaufzeit aufwerten. „Das entsprechende **Zertifikat des TÜV Süd** und das Online-Banner gibt es kostenlos dazu“, so der Energieberater.

Die Basis von SWU Naturstrom ist **Wasserkraft** aus der unmittelbaren Nachbarschaft am Standort Ulm/Neu-Ulm. In den regionalen Kraftwerken werden jährlich große Mengen umweltfreundlicher Energie erzeugt. Durch die effiziente Energieproduktion können jedes Jahr erhebliche Mengen an CO₂ eingespart werden. Für den Bedarf von Geschäfts- und Gewerbekunden wird zusätzlich Strom aus zertifizierten europäischen Quellen bezogen.



TIMO KNÖRZER
0731 166 -2632
timo.knoerzer@swu.de

3 Fragen, 3 Antworten:

Was muss man können, um „Projektsteuerung“ effizient umzusetzen?

Ich habe Bauingenieurwesen studiert und mehrere Jahre in der Tragwerksplanung gearbeitet. Schon im Studium habe ich gemerkt, dass mich nicht nur die Technik interessiert, sondern dass ich gern Projekte plane und manage. Deshalb habe ich zusätzlich einen Master in Wirtschaftswissenschaften gemacht. Diese Kombination aus **technischem Verständnis** und **betriebswirtschaftlichen Grundlagen** ist in der Projektsteuerung sehr hilfreich. Man muss wissen, was technisch machbar ist – und gleichzeitig verstehen, wie Projekte geplant, organisiert und koordiniert werden. Solche Aufgaben gewinnen immer mehr an Bedeutung, gerade bei einem Versorger wie der SWU. Hier bin ich jetzt **Querschnittsdienstleisterin** über alle Bereiche hinweg.



CARMEN SCHRÖTER

35 Jahre
SWU-Projektmanagement

Worauf kommt es dabei besonders an?

Der Mehrwert meiner Arbeit für unsere Kunden liegt darin, dass wir über **Kernkompetenz** in der Projektsteuerung der **Versorgungstechnik** verfügen. So können wir Kunden partnerschaftlich zur Seite stehen, indem wir mehrere Projektbeteiligte wie Planer, Kommunen, Behörden und ausführende Firmen steuern. Besonders gilt das, wenn die SWU eingebunden ist. Beispiele sind die anstehende Sanierung eines Gebäudes, die Erneuerung der Energieversorgung am Standort oder der Bau einer Freiflächen-PV-Anlage. Gerade bei einer **Ausschreibung** mit mehreren Losen lohnt sich eine übergeordnete Projektsteuerung. Sie stellt sicher, dass nicht nur Einzelbetrachtungen der Beteiligten zum Tragen kommen, sondern alles sinnvoll zusammengeführt wird. Bei Vorhaben zur Dekarbonisierung zum Beispiel ist das essenziell.

Mit welchem Projekt sind Sie aktuell befasst?

Im Mittelpunkt stehen bei mir gerade verschiedenste Aufgaben wie zum Beispiel die **Sanierungsmaßnahme** einer Straße inklusive Radweg und Fernwärmeverlegung. Außerdem befasse ich mich mit dem Bau einer **Freiflächen PV-Anlage** inklusive der Erneuerung der Schaltanlage. Ein weiteres Thema ist die **Nahwärmeversorgung** eines Quartiers zusammen mit Erzeugungsanlagen und Netzausbau. Jedes Mal heißt es, viele Beteiligte und deren jeweilige Beiträge so zu koordinieren, dass ein reibungsloses **Zusammenspiel der Kräfte** zustande kommt. Da geht es dann nicht nur um die fachliche Ebene, sondern auch um die menschliche Ebene. Kommunikation ist hier oft mein **wichtigstes Werkzeug**.

FreeWLAN leicht gemacht

SWU TeleNet bietet Firmen einen Rundum-Service für deren Gäste

Die Möglichkeit ein **Gratis-WLAN** nutzen zu können, wird heute als wahrer „**Dienst am Kunden**“ geschätzt: Gerade, wer geschäftlich unterwegs ist, will die eigene Konnektivität sicherstellen. Das Einloggen in einen Hotspot ist zur Selbstverständlichkeit geworden. Ist diese Dienstleistung wie beim **SWU TeleNet Free WLAN as a Service** auch noch kostenlos zu haben, gibt es dafür Pluspunkte für Wertschätzung. Diesen Mehrwert an Dienstleistungsqualität und **Kundenzufriedenheit** ins Spiel zu bringen, bietet sich daher für die Betreiber öffentlicher Räume an. „Das gilt unabhängig von Ort und Betriebsgröße“, stellt Yurdagül Bozkurt fest, Gruppenleiterin Telekommunikations-Vertrieb der SWU TeleNet.

Statt den damit verbundenen Aufwand jedoch in Eigenregie zu übernehmen, so Bozkurt, „ist es für die Unternehmen **wirtschaftlicher** und auf Dauer **effizienter**, diese Aufgabe an erfahrene Betreiber zu vergeben.“ Vor diesem Hintergrund bringt der Telekommunikations-Dienstleister sein neues Produkt auf den Markt.

SWU TeleNet Free WLAN as a Service umfasst alle Komponenten wie Planung, Installation, Service, Sicherheit und rechtliche Absicherung des Gesamtsystems. „Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Wir stellen den Internet-Anschluss sowie die Hard-/Software zur Verfügung. Wir betreiben die **komplette Lösung** und kümmern uns um notwendige Sicherheitsupdates“, sagt Bozkurt.

Nicht nur die nötigen Netzkomponenten und Geräte – vom Router über Switch(e) bis zu



den WLAN Access Points – erhalten die Kunden dabei gestellt, konfiguriert und entstört. Die **monatliche Gebühr** für den „Managed Service“ schließt auch alle Maßnahmen ein, um Hardware und Software stets auf dem neuesten Stand zu halten.

Sollte einmal Hardware defekt sein, ist der zeitnahe Austausch ebenfalls enthalten. Bozkurt: „Ein **Rund-Um-Sorglos-Paket**“ das seinen Namen verdient.“

Dank eines einfachen, klar strukturierten Aufbaus wird das „Free WLAN“ für die Firmen zu einer überschaubaren und **kalkulierbaren Größe**. Die SWU TeleNet agiert dabei im Hintergrund: „Der Login erfolgt über eine Anmeldeseite im Design des jeweiligen Kunden“, erklärt Bozkurt. „Schließlich soll die Zufriedenheit auch den richtigen Adressaten erreichen.“

Kurzum: Es geht auf direktem Weg zu einem **individuellen Hotspot**, mit dem Unternehmen ihren Partnern, Kunden, Gästen oder Besuchern einen kabellosen Zugang zum Internet bereitstellen. Optional können SWU TeleNet Kunden eine eigene vorhandene Anbindung an das Internet bereitstellen und alle weiteren Services in Anspruch nehmen.



YURDAGÜL BOZKURT

0731 166-3110

yurdaguel.bozkurt@swu.de

Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:



Kurz
gemeldet

Hohe Standards mit Nachweis



Compliance, Förder-Mechanismen und steigende Kundenanforderungen: Auf immer mehr Ebenen sind Dienstleister und Lieferanten gefordert, ihren Kunden Nachweise zu liefern, dass ihre Prozesse und Produkte den Regeln entsprechen. „Diese Zertifikate sind hierfür ein allseits anerkanntes und bewährtes Instrument“, sagt Yurdagül Bozkurt von der SWU TeleNet. „Gerade für unser Rechenzentrum, in dem uns Unternehmen ihre wertvollen Daten anvertrauen, sind diese Nachweise essenziell.“ Die Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 belegt Informationssicherheit und Datenschutz. TÜV TSI Level 3 sowie DIN EN 50600 bestätigen ordnungsgemäßen Rechenzentrumsbetrieb inklusive Ausfallsicherheit. ISO 14001 weist regelgerechtes Umweltmanagement nach. Damit verfügt die SWU TeleNet über belastbare Nachweise für den hohen Standard ihrer Infrastruktur und Prozesse.

SO KOMMT WERBUNG INS ROLLEN

Wenn Werbung mobil macht, dann ist sie auf **Stadtbussen** und **Straßenbahnen** der SWU unterwegs. „Ob als **Außenbeklebung**, als Video auf den **Monitoren** im Inneren der Fahrzeuge oder in einer Kombination von beidem: Wer sein Unternehmen besser sichtbar machen will, ist mit dieser Form der **Außenwerbung** buchstäblich gut unterwegs“, sagt SWU-Fachberater Andreas Ceder. Aus Gesprächen mit Kunden weiß er, dass dabei vor allem der Rundum-Service geschätzt wird: Welche Beklebensformen, Motive, Farben, etc. am besten wirken, dafür bringen die Fachleute des Partners Ströer und deren Dienstleister einen **kompletten Werkzeugkasten** mit, „aus dem kreative, wirkungsvolle Lösungen entstehen“. Die rollenden Werbeträger sind mit ihren beklebten Botschaften **mindestens ein Jahr** und bis zu fünf Jahren unterwegs – je nach Dauer und Ziel der Kampagne. Die Belegung der Bildschirme in den Fahrzeugen mit Werbung ist flexibler und günstiger. „Auch hier bietet unsere Partneragentur die verschiedensten Möglichkeiten. Da gibt es was für jedes Marketingbudget“, verrät Ceder. „Lassen Sie sich beraten!“



Sichtbarkeit im Stadtbild – dafür sorgt rollende Werbung auf Stadtbussen und Straßenbahnen der SWU. Mehr dazu unter diesem QR-Code:



SVEN HOFFMANN
0731 166-2635
sven.hoffmann@swu.de

PREISE SCHMELZEN IN DER SONNE

Je länger die Tage, desto größer die Möglichkeiten am **Spotmarkt**. Denn wenn die Sonne lacht, lächelt auch die Strombörse – für die Abnehmer. Mit „**Sonnenschein, Preise klein**“ hat die SWU eine dazu passende Kampagne gestartet. „Wir machen damit darauf aufmerksam, wie sich Marktschwankungen zur **Einkaufsoptimierung** nutzen lassen“, erklärt Sven Hoffmann aus dem Beratungsteam. „Wenn das Preisniveau am Terminmarkt sinkt, können die Kunden von Spot wieder auf einen festen Energiepreis wechseln und sich günstige **Beschaffungspreise** auf längere Sicht sichern.“ Unternehmen, die ihr Verbrauchsverhalten entsprechend anpassen, hätten dann „richtig Vergnügen am Preis“. Das Produkt ist auch als zertifizierter **Naturstrom** erhältlich. „Ein zusätzlicher Vorteil und ein Pluspunkt in der Bilanz“, bringt es Hoffmann auf den Punkt.