

Liebe Leserin, lieber Leser,

die intelligente Verbindung von Innovation und Effizienz ist die Grundlage dafür, dass wir Sie jederzeit mit unseren Dienstleistungen überzeugen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln und beherrschen wir heute Lösungen, die noch vor wenigen Jahren nach ferner Zukunft aussahen. Das rapide Wachstum bei PV-Anlagen ist ein Beispiel dafür, die intelligente Steuerung beim Vermarkten eigenerzeugter Energie ein anderes. Gleichzeitig bringen wir die digitale Zugsteuerung auf der Staudenbahn in Betrieb. Eine wichtige Weichenstellung für den ÖPNV in unserer Region. Solche Ideen liefern die Energie, die uns voranbringt. Daran arbeiten wir für Sie – weiter und weiter.



Marcus Deutenberg
Leiter Vertrieb Energie



Solarstrom clever nutzen

Von Planung bis Preissteuerung liefert die SWU präzise Daten

Die Ereignisse in diesem Frühjahr machten es deutlich: Die starke Überproduktion aus der Sonnenenergie verbunden mit geringer Nachfrage vor allem an Wochenenden trieb die Preise in den Keller. „Die aktuell häufigen **Negativpreise für Solarstrom** können dazu führen, dass Betreiber von PV-Anlagen für die Einspeisung bezahlen oder vom Netz gehen müssen. Das ist gerade bei zu groß dimensionierten Anlagen der Fall“, erklärt Moritz Fischer, Abteilungsleiter Energiedienstleistungen/Kundenlösungen der SWU. „Eine sorgfältige **Planung der Anlagenleistung** und -größe hilft den Eigenverbrauch zu maximieren. Damit lassen sich eine kostspielige Einspeisung oder Abschaltung vermeiden.“

Für alle, die derzeit und künftig eigene **PV-Anlagen** planen, bietet die SWU eine neutrale und individuelle **Beratung**, um Anlagen oder Batterie-Lösungen angemessen zu dimensionieren. Auf dieser Basis können Kunden dann Angebote auf dem Markt einholen – für eine wirtschaftliche **Investition**. Für bestehende Anlagen heißt es, die **Tarife** der SWU intelligent zu nutzen. „Wir haben in der Negativ-Preisphase

bis zu 65 Cent pro Kilowattstunde im Arbeitspreis registriert“, berichtet Sven Hoffmann, Energieberater der SWU. „Spot-Kunden haben davon automatisch profitiert.“ Wichtigste **Informationsquelle** zu den Preisentwicklungen ist der aktuelle **SWU Marktbericht**. „Wie beim Wetterbericht können die Unternehmen versuchen, ihr Verhalten darauf abzustellen.“ Ebenfalls hilfreich ist der **Erlösmonitor** der SWU. Er analysiert alle relevanten Daten und weist den Weg zu Entscheidungen zur **Optimierung** bei negativen Strompreisen. Damit aus guter Planung eine stimmige Bilanz wird.



MORITZ FISCHER

0731 166-2040
moritz.fischer@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Eine Funktion,
viele Formen:
Tore von Butzbach
mit eingebautem
Effizienzmehrwert.

BUTZBACH
THE DOOR COMPANY.

Im Profil

Butzbach GmbH Industrietore

Mit fast 1.000 gelieferten Hangartoren ist Butzbach heute europäischer Marktführer bei Schiebetoranlagen. Kunden sind Flughäfen, Flugzeughersteller wie Airbus und Boeing, Wartungsbetriebe, Militär und private Flugzeugbesitzer. Tore in allen Größen bis 200 Meter Breite und 30 Meter Höhe hat das Unternehmen innerhalb ganz Europas sowie nach Asien, Afrika und den Mittleren Osten geliefert.

Kundenporträt

Offenes Tor für Vertrauen

Bei Stromversorgung und Energieberatung fühlt sich die Butzbach GmbH bei der SWU gut aufgehoben

Die Butzbach GmbH Industrietore ist für hochwertige Industrie- und Hangartore bekannt. An den Standorten Kellmünz und Unterroth werden alle Tore selbst gefertigt und für die Montage vorbereitet. Schon seit 50 Jahren sind die lichtdurchlässigen und leichten Paneelen aus glasfaserverstärktem Polyesterharz am Markt gefragt. Der Werkstoff macht die Tore leicht und robust. Seine **Transparenz** optimiert zudem die Beleuchtungssituation der Hallen. Das trägt zum nachhaltigen Betrieb bei, genauso wie das Prinzip „Schiebetor“, das schneller arbeitet als ein „Hebetor“ und damit stabiles Raumklima fördert. „Der sorgsame **Umgang mit Energie** gehört schon immer zu unserem Geschäftsmodell“, sagt Geschäftsführer Moritz Butzbach.

Das zeigt sich auch in der eigenen Strombeschaffung. Seit Anfang 2026 versorgt sich das Unternehmen ausschließlich mit **SWU Naturstrom**. Aufbauend auf einer wirtschaftlich positiven Perspektive hat der Mittelständler der SWU langfristigen **Vertrauensvorschuss** gegeben. Bis 2028 werden jeweils 830.000 kWh pro Jahr über den Stromtarif „Chance“ an die beiden Standorte fließen. Er erlaubt gleichzeitig Preisdeckelung und punktgenaue Optimierung beim Einkauf während der Vertragslaufzeit. „Wir haben einen relativ stabilen Lastgang ohne spektakuläre Spitzen. Außerdem ist unser Maschinenpark auf dem neuesten

technischen Stand“, erklärt Butzbach. „Daher haben wir uns für ein **FixFestpreis-Modell** mit Nachbesserungsoption ‚SWU Chance‘ entschieden.“

Wobei über kurz oder lang Veränderung ins Haus stehen wird. „Noch haben wir leider keine Photovoltaik auf dem Dach, sind aber schon in der Planung, mit **Eigenerzeugung** unseren Verbrauch zu optimieren.“ Bei der Realisierung der PV-Anlage soll die SWU ebenfalls Partner der Wahl für das Familienunternehmen sein. Ähnlich sieht es aus, wenn die Überlegungen zur **Speichertechnik** realisiert werden.

„Wir zielen hier auf eine **langfristige** Strategie ab, die wir angehen wollen“, sagt Moritz Butzbach und verweist auf den Vorteil geteilter **Kompetenz**: „Wir schätzen die regionale Nähe und den direkten Draht zu unseren Ansprechpartnern, vor allem in der Beratung. Das ist ein gutes, verlässliches **Miteinander**.“ Als produzierendes Unternehmen bewegt sich der Torehersteller in einem wirtschaftlich sehr volatilen Raum. „Da müssen Entscheidungen mitunter kurzfristig fallen. Dabei ist es von Vorteil, wenn das Fachwissen nur einen Katzensprung entfernt ist. Besonders wenn sich, wie bei uns und der SWU, Dienstleister und Kunde bestens kennen.“

www.butzbach.com/de

WAS UNS VERBINDET:

Die ganzheitliche Dienstleistung der SWU geht weit über die reine Stromversorgung hinaus. Die Firma Butzbach erhält monatlich einen individuellen Preisbericht zum Tarif Chance, der Marktpreis- und Bezugsstrukturentwicklungen darstellt. Das sorgt für fortlaufende Transparenz bei den Kosten und im besten Fall für Preissenkungen. Die elektronische Rechnungsstellung wiederum trägt zur Prozessoptimierung beim Kunden bei. Beide Unternehmen sind Mitglied im Club der Industrie Ulm/Neu-Ulm und gestalten aktiv die Standortqualität.



FRANK FÄRBER

0731 166-2620

frank.farber@swu.de

Beschleuniger für E-Mobilität

Antwort auf den Kostendruck: SWU begleitet Unternehmen beim Umbau Ihrer Flotten- und Fuhrpark-Einrichtungen.



JONAS MAST

0731 166-2619

jonas.mast@swu.de

Die Voraussetzungen für einen Umstieg sind derzeit besonders günstig: Die Ampel für mehr E-Mobilität im Firmenfuhrpark leuchtet Grün. Dazu trägt vor allem die bis 2030 verlängerte **Kfz-Steuer-Befreiung** bei. Weitere Vorteile ergeben sich durch verbesserte Konditionen bei der Treibhausgasminderungsquote, kurz **THG-Quote**. Diese steigt 2026 um 12 Prozent. Für E-Autos ergibt sich daraus jeweils eine durchschnittliche Entlastung von 200 Euro oder mehr. „Angesichts des gleichzeitigen Preisanstiegs fossiler Brennstoffe ist das ein beachtlicher Wert“, konstatiert Jonas Mast, Fachgebietsleiter Elektromobilität für SWU-Geschäftskunden. „Die anhaltende weltpolitische Entwicklung zeigt Preisabhängigkeiten und verstärkt die Entwicklungen beim **Spritpreis**: Selbst, wenn sich die Lage wieder beruhigt, werden die Preise kaum wieder auf das Preisniveau 2025 fallen.“

Eine weitere Regelung betrifft Betreiber gewerblicher **Fuhrparks**, sowie Besitzer und Betreiber von Immobilien. Ab Ende Mai 2026 wird die novellierte **EU-Gebäuderichtlinie** (EPBD - Energy Performance of Buildings Directive) deutsches Recht und gilt ab 2027. Ihr Ziel ist ein klimaneutraler Gebäudebestand bis 2050. In ihr werden Ausbaupflichten für **Ladeinfrastruktur** im Neubau, Renovierung und Bestand gesetzlich vorgeschrieben. Sie verschärfen die aktuell gültigen Regelungen des **Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz** (GEIG). Detaillierte Information enthält der Infokasten auf dieser Seite.

Lade-Einrichtungen für E-Mobilität in Wohnanlagen werden daher nicht nur rechtlich vorgeschrieben, sondern auch gezielt gefördert. Beim Ausbau von mindestens 6 Stellplätzen und gleichzeitig einem Anteil von mindestens 20 Prozent an der Gesamtanzahl sind Beträge zwischen 1.300 und 2.000 Euro je Stellplatz vorgesehen. Anträge für die staatliche Unterstützung beim „Laden im Mehrparteienhaus“ können in allen **Förderaufrufen** seit dem 15. April 2026 gestellt werden. Für den Aufruf für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) sowie für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist eine Antragstellung bis zum 10. November 2026 möglich, sofern die verfügbaren Mittel nicht bereits vorher ausgeschöpft sind. Im Aufruf für Unternehmen mit größeren Wohnungsbeständen können Anträge bis zum 15. Oktober 2026 eingereicht werden.

Die SWU, seit Jahren selbst elektrisch unterwegs und zudem mit einschlägigen **Kundenprojekten** befasst, steht der regionalen Wirtschaft bei der Realisierung von E-Mobilität als kompetenter **Partner** zur Seite. „Wir bieten dazu durchdachte Konzepte, die exakt auf die jeweiligen Voraussetzungen und Ziele abgestimmt sind“, bekräftigt Mast. „Dabei berücksichtigen wir aktuelle Förderungen und alle Regelungen, die zu beachten sind. Wir befreien unsere Kunden von aller bürokratischer Last.“ Sobald die **Anlagen** arbeiten, kümmert sich die SWU, wenn gewünscht, um Betrieb und Abrechnung. „Die WEGs oder Kunden brauchen sich dann nur noch ihre Ladekarten für den Fuhrpark bei uns zu bestellen und losfahren.“

„STEUERBARKEIT“ VON PRIVATEN LADEPUNKTEN VERPFLICHTEND

Wallboxen verändern den Markt und bewirken neue Regeln. Die wachsende Anzahl von Installationen in privaten Haushalten ist eine Herausforderung für die Stromnetze. Hier regelt der §14a Energie Wirtschaftsgesetz (EnWG), dass neue oder renovierte steuerbare Verbrauchseinrichtungen ab 4,2 kW (z.B. Geräte wie Wärmepumpen, Ladesäulen, Klimaanlage, Stromspeicher) sicher und effizient ins Stromnetz integriert werden. Seit 01.01.2024 kommt das verpflichtende Prinzip der „Steuerbarkeit“ ins Spiel. Denn bei einer drohenden Überlastung des Stromnetzes können Netzbetreiber die Leistung von Geräten vorübergehend herunterregeln.

Mehr Informationen finden Sie in der Online-Verlängerung: swu.de/geschaeftskunden/service/swu-news

Integrierter Schutz

Im SWU Rechenzentrum ist die physische Sicherheit im Service integriert

NIS2 steht derzeit in vielen Unternehmen auf der To-Do-Liste. Das EU-weite Gesetz zur Stärkung der Cybersicherheit greift, wo digitale Werkzeuge und Komponenten im Spiel sind, also überall. Parallel dazu entwickelt eine weitere Aufgabe gerade Dynamik: BCM, das Business Continuity Management, mit dessen Hilfe der Fortbestand eines Unternehmens auch in Krisen gesichert werden soll. „Mit unserem Rechenzentrum und den dort gebotenen Dienstleistungen liefern wir unseren Kunden in beiden Punkten langfristige Entlastung“, sagt der verantwortliche Leiter Jürgen Werner. „Denn wir kümmern uns um alle Komponenten der beiden Regelungen. Wer bei uns seine Daten einlagert und damit arbeitet, braucht kein eigenes Fachpersonal mehr bereitzustellen, muss sich nicht um Räume, Ressourcen und Updates kümmern.“

Neben der technischen Sicherheit spielt die physische Sicherheit im täglichen Betrieb eine gleichwertige Rolle. Werner verweist auf die Anforderungen an Resilienz, die das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) für die Digitalisierung der Wirtschaft formuliert hat. „Wer seine IT in einem zertifizierten Rechenzentrum untergebracht hat, kann fürs eigene Unternehmen sämtliche Punkte abhaken“, erklärt er und verweist auf die diversen Nachweise, mit denen sein Haus arbeitet. Redundante Stromversorgung, redundante Kühlung, umfassende Zugangs- und Anwesenheitskontrolle, Nachweise für jeden Eingriff, Wartung und Ersatzteilvervorsorge: Was ein einzelnes Unternehmen aufwendig einrichten müsste, ist dort in einer Hand vereint. „Wir liefern jederzeit die Qualität N+1, sprich: das vorgeschriebene Maß und noch eins drauf.“



JÜRGEN WERNER

0731 166-3108

juergen.werner@swu.de

3 Fragen, 3 Antworten:



DR. ROMAN LIGOTSKI

39 Jahre
Projeksteuerung Wärme- & Energiedienstleistungen

Welche Aufgabe haben Sie bei der SWU und was treibt Sie an?

Seit einem guten halben Jahr darf ich die Leitung der Gruppe „Wärmedienstleistungen & Energieeffizienz“ übernehmen. Mein Ingenieurshintergrund in der Energie- und Verfahrenstechnik kommt mir da entgegen, genauso wie meine Erfahrung in der universitären Forschung. Die Kombination aus beiden Gebieten schlägt in der täglichen Praxis die Brücke zwischen den verschiedenen Faktoren, die gerade im Bereich der Wärmedienstleistungen und Energieeffizienz doch sehr komplex wirken. Die wichtigste erneuerbare Energie ist das kombinierte Wissen aller im Team. So können wir die hohe Dynamik, vor allem auf technischer und regulatorischer Seite, verlässlich abbilden und integrieren.

Wie gehen Sie dabei vor? Welche Herausforderungen meistern Sie?

Wir sehen uns zum Beispiel die Optionen an, wie wir Objekte mit Wärme versorgen können, die nicht an ein Fernwärmenetz angeschlossen werden. Dafür entwickeln wir Konzeptstudien, wie man von fossilen Energien wegwkommt. Unsere Erkenntnisse stellen wir dann zum Beispiel Kommunen zur Verfügung, die an ihrer künftigen Wärmeversorgung arbeiten. Darin sind unter anderem Vorschläge enthalten, wie ein solches System ganzheitlich aussehen kann – etwa durch die Optimierung bestehender Gebäude und Anlagen. Wir können in der gesamten Wertschöpfung involviert sein – vom Konzept, über die Planung und Umsetzung einer technischen Lösung bis hin zu einem sicheren Betrieb von Anlagen bzw. der kompletten Wärmeversorgung. Dabei kommt uns zugute, dass wir Expertise aus vielen Aufgaben konstruktiv zusammenbringen.

Welche Energie treibt Sie persönlich an?

Ich bin technikbegeistert und immer neugierig darauf, was an Veränderung und Fortschritt zur Verfügung steht. Ich empfinde es als Privileg, dass ich diese Innovation aufgreifen darf, um den Wandel zu gestalten. Spannend ist es vor allem da, wo es uns gelingt, bereits Bestehendes zu nutzen, um positive Veränderung zu bewirken. Denn damit tragen wir zur Wirtschaftlichkeit der Lösungen bei, die wir entwickeln. So können wir Schritt für Schritt vorangehen – und damit die Leute überzeugen, statt sie zu überrumpeln.