



Liebe Leserin, lieber Leser,

digitale Werkzeuge tragen bei der Arbeit der SWU in wachsendem Umfang zur Qualitätssteigerung bei Produkten und Dienstleistungen bei. Dies gilt gerade bei Zukunftsthemen. Damit ist nicht nur das „Smart Meter“ zur intelligenten Verbrauchssteuerung gemeint. Indem wir mit regionalen IT-Firmen zum Beispiel beim Projekt „Citysens“ kooperieren, leisten wir einen aktiven Beitrag zur Weiterentwicklung der städtischen Infrastruktur – zum Nutzen aller Bürger und Betriebe. Unsere traditionelle Aufgabe als „Versorgungsunternehmen“ gewinnt dadurch an Format und Möglichkeiten. Und aus unserem Dialog mit Ihnen entsteht noch mehr Innovation. Damit wir als Partner weiterhin für Sie die erste Wahl sind.

Herzliche Grüße

Timo Exel
Leiter Energiedienstleistungen
der SWU Energie GmbH



Der digitale Funke zündet

Die SWU begleitet als Infrastruktur-Dienstleister ihre Kunden auf neuen Wegen – mit positivem Feedback

Gemeinsam sind wir stark...“: Das bewährte Alltags-Prinzip erweist sich gerade mal wieder als erfrischend zeitgemäß – beim Thema „Digitalisierung“. Egal, auf welchen Prozess im Betrieb wir auch schauen, es gibt bei diesem mächtigen evolutionären Schritt keine Inselösungen mehr. Jede Entscheidung, jeder Schritt pflanzt sich übers Netzwerk in die ganze Organisation fort. „Wir sehen das im eigenen Haus“, betont Klaus Eder, Geschäftsführer der SWU. „Bei der Technik, die wir nutzen, auf den Märkten, auf denen wir agieren, bei unseren Kunden, mit denen wir kommunizieren und arbeiten: Überall wirkt die Digitalisierung in beide Richtungen und verändert den unternehmerischen Alltag.“

Verlässliche Partner sind in diesem Umfeld permanenten und schnellen Wandels das A und O. „Darum freut es uns sehr, dass bei der jüngsten Zufriedenheits-Umfrage bei Geschäftskunden für 90 Prozent der Befragten die SWU als Geschäftspartner relevant ist und 91 Prozent unsere Leistungen als sehr gut oder gut bewerten“, so Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb der SWU Energie GmbH. „Wir sehen das nicht nur als Ansporn, diese Werte dauerhaft zu beweisen, sondern vor allem als Be-

stätigung für die Art und Weise, wie wir unseren Kunden in wichtigen unternehmerischen Fragen zur Seite stehen.“

Wenn in der Firma große strategische Räder gedreht werden müssen, kommt es nach Deutenbergs Überzeugung besonders darauf an, „dass die alltäglichen Aufgaben rund laufen“. Weshalb die Zuverlässigkeit der Lieferung und die ganzheitliche Betrachtung des Kundenbedarfs bei der SWU oberste Priorität haben. Das gilt in starkem Maß für das Thema Energie, bei dem die Unternehmen der Region gerade in einer IHK-Umfrage die „Versorgungssicherheit Strom“ als wertvollsten Standortfaktor genannt haben. „Das gilt aber genauso für den immer bedeutsameren Sektor (E-)Mobilität und die immer intensivere Vernetzung“, so Deutenberg. „Wichtige Felder, auf denen wir alles tun, damit der digitale Funke zündet.“



Marcus Deutenberg
Telefon 0731 166-2670
marcus.deutenberg@swu.de



SWU NEWS

Für Geschäftskunden

1



Mit einer der größten Aluminiumpressen Europas, einer eigenen Gießerei und Produktionsstätten in Deutschland, Belgien und China ist STEP-G multinational erfolgreich.



Im Profil

STEP/G

ST EXTRUDED PRODUCTS GROUP

Kurz STEP-G, ist einer der weltweit führenden Hersteller von Aluminium Strangpressprofilen. Diverse Möglichkeiten der Weiterverarbeitung bis hin zur Komponentenfertigung sowie Speziallegierungen aus der eigenen Gießerei ergänzen das Portfolio – für Technologie und Versorgungssicherheit aus einer Hand.

Leichte Kraftpakete

Wo hohe Stabilität bei geringem Gewicht zählt, punktet Aluminium. Wo Aluminium gefragt ist, punktet STEP-G: Die ST Extruded Products Group liefert Strangpressprofile bis hin zu fertigen Aluminium-Komponenten.

Mit einer der größten Aluminiumpressen Europas, einer eigenen Gießerei und Produktionsstätten in Deutschland, Belgien und China belegt STEP-G multinational eine sehr gute Marktposition. Unter Einsatz von rund 900 Mitarbeitern werden auf hochspezialisierten Anlagen kundenspezifische Aluminiumprofile für unterschiedlichste Anwender und Branchen produziert. So bieten die drei deutschen Presswerke in Bitterfeld, Bonn und Vogt ein umfangreiches Programm an Profilen und Stangen.

SICHERHEIT BEIM FAHREN UND FLIEGEN

Unter anderem ist STEP-G ein gefragter Serienlieferant für die Automobilindustrie und deren direkte Zulieferer: Zum Programm zählen beispielsweise Crashprofile, die sich – zum Schutz der Fahrgastzelle – im Kollisionsfall definiert verformen und so die Aufprallenergie aufnehmen. Patentierte STEP-G Crashlegierungen kommen in Stoßstangen und seitlichem Aufprallschutz zum Einsatz. Im Schienenverkehr liefert das Unternehmen Großprofile, anspruchsvolle Querschnitte und Baugruppen – z.B. für Seitenwände. Im Flugverkehr geht es um individuelle Legierungen sowie Spezifikationen nach internationalen Standards.

Größtmögliche Sicherheit und die Gewichtseinsparung durch den Einsatz von Aluminiumprofilen besitzen hier absoluten Vorrang.

HOHE TECHNOLOGISCHE KOMPETENZ

Daneben gilt das Unternehmen als leistungsfähiger Partner der Maschinenbau-, Elektrotechnik- und Baubranche. Ergänzend zur so genannten Extrusion – dem reinen Pressvorgang mit hohen Temperaturen unter Druck – bietet STEP-G umfassende Möglichkeiten zur Weiterverarbeitung nach Kundenvorgabe. Dafür sorgt auch die eigene Gießerei mit ihrem umfangreichen Angebot an Speziallegierungen. Gleichzeitig investiert das Unternehmen aktiv in die Zukunft. STEP-G arbeitet kontinuierlich an neuen, ressourcenschonenden Bauteilen und Leichtbaukomponenten – und trägt durch die Aluminiumprofile wesentlich zur Senkung von Kraftstoffverbrauch und CO₂ Emissionen bei. „Der Werkstoff Aluminium und seine vielfältigen Einsatzmöglichkeiten begeistern uns täglich in dem Bestreben, Innovationen zu schaffen und bestehende Lösungen zu verbessern“, kommentiert Manuela Neumann, Marketing Manager bei STEP-G.

www.step-g.de

WAS UNS VERBINDET:

Seit Januar 2017 bezieht STEP-G „SWU Strom, Variante Chance“, ab 2018 auch „SWU Erdgas, Variante Chance“. Der transparente Tarif kombiniert den Schutz vor Preiserhöhung mit der Möglichkeit, Marktpreissenkungen während der Laufzeit zu nutzen.



Lars Balkheimer
Telefon 0731 166-2622
lars.balkheimer@swu.de

Kostenoptimierung: Ran an die Regler!

Nicht nur der DJ kann an seinem Steuerpult für den besten Sound im Saal sorgen. Auch Unternehmen können ihre Energiekosten besser „tunen“, wenn sie zu den richtigen Reglern greifen.



ENERGIEEINKAUF: Hier haben wir eine Reihe von Preismodellen entwickelt, die verschiedene Geschäftsstrategien unserer Kunden abbilden. Damit lassen sich die Risiken von Preisschwankungen minimieren sowie die Chancen fallende Preise mitzunehmen verbessern. Welchen Vorteil in welchem Umfang das jeweilige Modell für Ihr Unternehmen bringt, ermitteln wir in einer individuellen Beratung – genauso, wie wir Sie mit unserer Erfahrung auf dem Weg zur nachhaltigen Verbrauchssenkung begleiten.

ENERGIEEFFIZIENZ: Der technische Fortschritt trägt – vom Büro bis in die Produktion – dazu bei, dass modernere Technik auch den Energieverbrauch reduziert. Hier stehen wir unseren Kunden bei Investitionsentscheidungen mit Expertenwissen zur Seite, helfen aber auch gern, die bestehenden Geräteparks zu bewerten und Verbrauchsmengen nachhaltig zu verringern. Außerdem können Unternehmen bei der SWU technische Dienstleistungen einkaufen, mit denen sich die Effizienz weiter steigern lässt, z.B. Trafo-Services.

„NEBENKOSTEN“: Gesetzlich geregelte Abgaben und Umlagen machen inzwischen einen spürbaren Anteil der Energiekosten im Unternehmen aus. Wer hier nachlässig oder unachtsam ist, verschenkt mitunter zustehende Vorteile oder nimmt unnötige Belastungen in Kauf. Umgekehrt entlasten intelligent genutzte Förderprogramme das Budget. Unsere speziellen Informations-Services geben hierbei nützliche Unterstützung (siehe Infokasten rechts).

STRATEGIE VON A BIS Z: Sowohl für die Versorgung eines Unternehmens mit der nötigen Energie wie auch für den unmittelbaren Verbrauch im betrieblichen Alltag entwickeln wir in Abstimmung mit unseren Kunden ganzheitliche Konzepte – egal, ob Neubau, Umrüstung und Sanierung. Dazu gehören vor allem Antworten auf strategische Fragen wie „Lohnt sich eine Eigenerzeugung?“ oder „Welche Wärmezeugung ist für mein Unternehmen wirtschaftlich?“ oder „Wie lassen sich verteilte Standorte optimal versorgen?“



UNSER SERVICE FÜR SIE:

Im Tagesgeschäft sind sie mitunter leicht zu übersehen: die Termine und Fristen für Meldungen und Antragstellungen im Energiebereich – von der EEG-Umlage über Netzentgelte bis zur Stromsteuerentlastung. Da kommt es auf den Tag an. Einen stets aktuellen Überblick amtlicher Stichtage im Energiebereich finden Sie auf unserer Website unter www.swu.de/meldefristen. Um Ihnen die Nutzung zu erleichtern, lassen sich die dort aufgeführten Termine unkompliziert in die gängigen Kalenderprogramme hochladen.

Die Energiepreise sind ständig in Bewegung. Die Strompreise, zum Beispiel, steigen derzeit wieder an. Unser wöchentlicher Marktbericht, den Kunden per Email an geschaeftskunden@swu.de anfordern können, liefert hier alle wesentlichen Informationen. Damit Sie für Ihre Kauf- und Vertrags-Entscheidungen stets eine aktuelle Grundlage haben.



Karl Kräutle
Telefon 0731 166-2637
karl.kraeutle@swu.de



DER UMWELT HELFEN UND STEUERN SPAREN

Grüne Welle auf dem Arbeitsweg

Nachhaltig zum Job. Die SWU sorgen für einen „grünen“ Arbeitsweg – unter anderem mit einem eigenen Angebot sowie der Unterstützung eines weiteren, mit dem sie bei ihren eigenen Mitarbeitern bereits sehr gute Erfahrungen gemacht haben.

DAS JOBTICKET

Das JobTicket ist ein direktes Angebot der SWU. Es ist eine Jahreskarte für Firmenangehörige, die dadurch vergünstigt mit den öffentlichen Verkehrsmitteln fahren. Die Voraussetzung ist eine Rahmenvereinbarung zwischen dem jeweiligen Betrieb und der SWU, dank derer er bei einer Mindestbestellmenge von 20 Tickets einen Rabatt von fünf bis zehn Prozent erhält. Hier handelt es sich zunächst um einen steuer- und beitragspflichtigen Sachbezug. Allerdings fällt dieser unter die monatliche 44-Euro-Freigrenze nach § 8 Abs. 2 Satz 11 Einkommensteuergesetz – EStG, weshalb für den Arbeitnehmer keine weiteren Steuerzahlungen anfallen.

Weitere Informationen gibt es unter www.swu.de, 0731 1662177 oder unter traffiti@swu.de.

DAS JOBRAD

Das JobRad wiederum stellen die SWU als Arbeitgeber ihren eigenen Mitarbeitern zur Verfügung – steuerliche Vorteile inklusive. Die Mitarbeiter können ihr persönliches Wunschrad über ihren Arbeitgeber beziehen und erhalten dadurch eine kostengünstige und umweltschonende Alternative zum Auto. Fast 200 Räder wurden mittels dieser Leasingverträge bereits erworben. Bezahlt wird über die monatliche Gehaltsabrechnung. Im Vergleich zum Direktkauf können die Mitarbeiter auf diese Weise Steuern und Abgaben sparen. Anders als beim JobTicket wird das JobRad allerdings nicht zentral über die SWU abgewickelt – jeder Arbeitgeber wird für sich aktiv.

Weitere Informationen unter www.jobrad.org.



Sven Hoffmann
Telefon 0731 166-2635
sven.hoffmann@swu.de



HERR SPIETH, IN DIESEM JAHR HABEN 15 NEUE AUSZUBILDENDE UND EIN STUDENT IHRE KARRIERE BEI DEN STADTWERKEN ULM / NEU-ULM BEGONNEN. WAS MACHT DIE SWU ZU EINEM ATTRAKTIVEN ARBEITGEBER – BESONDERS FÜR JUNGE MENSCHEN?

Das Unternehmen ist in vielen verschiedenen Handlungsfeldern tätig, neben der Energieversorgung auch in Verkehr und Netze. Das macht es spannend, da Azubis neue Einblicke in die verschiedenen Welten der SWU bekommen. So können sie selbst herausfinden, welcher Arbeitsbereich ihnen am ehesten liegt und wertvolle Kontakte knüpfen. Außerdem bieten wir Azubitage und Ausflüge an, in denen man sich auch einmal in einem etwas lockeren Umfeld kennenlernen kann.

WELCHE BESONDEREN VORTEILE BIETET DAS „JOBTICKET“ IHRER MEINUNG NACH? WIESO SOLLTEN SICH UNTERNEHMER ÜBERLEGEN, ES ANZUBIETEN?

Gerade wegen der hohen Baustellenbelastung in der Region Ulm ist es sinnvoll, auf die öffentlichen Verkehrsmittel zurückzugreifen. Dadurch wird der innerstädtische Verkehr sehr entlastet. Außerdem steigert so ein Angebot enorm die Attraktivität des Arbeitgebers. Damit kann man bei potentiellen Mitarbeitern mit Sicherheit punkten – egal wie groß das eigene Unternehmen ist.

WIE LASSEN SIE EINEN LANGEN UND ANSTRENGENDEN ARBEITSTAG AUSKLINGEN?

Ich persönlich habe für mich eine gesunde Mischung aus sportlichem Ausgleich, Freizeitgestaltung und Entspannung gefunden. Dazu gehören regelmäßige Fußball-Freizeitkicks, die immer montagabends stattfinden, und Fitnessstraining. Aber natürlich auch das Treffen mit Freunden oder eben einfach mal der Abend auf der Couch gehören für mich dazu. Ich gestalte meinen Feierabend gerne flexibel – je nach Lust und Laune.



STEFAN SPIETH
30 JAHRE
BERATER GESCHÄFTSKUNDEN