

# SWU. Verlass dich drauf.



## Liebe Leserin, lieber Leser,

Verlässlichkeit ist das eine, Überprüfbarkeit und Transparenz das andere. Beides gehört zu einem vertrauensvollen Miteinander unter Geschäftspartnern. Deshalb spielen wir als Energiedienstleistungsunternehmen in der Region und für die Region stets mit offenen Karten, wenn es um unsere Arbeit und Produkte geht. Das spiegelt sich nicht nur in unserem neuen Slogan „SWU. Verlass dich drauf.“ wieder, sondern auch in der Tatsache, dass wir unsere Servicequalität und die Kundenzufriedenheit vom TÜV SÜD zertifizieren lassen – seit mehreren Jahren freiwillig und mit steigendem Erfolg. Aktuell freuen wir uns über die Gesamtnote „sehr gut“, die nicht nur auf dem Papier steht, sondern die wir Ihnen jeden Tag in der Praxis beweisen.

Herzliche Grüße

Marcus Deutenberg  
Leiter Vertrieb der  
SWU Energie GmbH



## Partnerschaft inklusive

Neuer Slogan der SWU ist ein Qualitäts- und Service-Versprechen

**E**hrlichkeit, Verlässlichkeit, Respekt – als vor nicht allzu langer Zeit eine Forschergruppe den wichtigsten Werten in deutschen Unternehmen auf den Grund ging, nannten die befragten Führungskräfte aus dem Mittelstand diese drei Tugenden am häufigsten. In der Tat liefern diese Werte die Grundlage, auf der sich auch in stark wechselhaften Zeiten, Konjunkturen und Qualitäten ein stabiles Geschäft aufbauen lässt. Mit dem neuen Slogan „SWU. Verlass dich drauf.“ nehmen die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm diesen Wunsch ihrer Kunden wörtlich: Auf das Versprechen und die Leistung der SWU ist Verlass.

„Gerade weil solche Eigenschaften nicht vom Himmel fallen, sondern über langjährige, vertrauensvolle Beziehungen erworben werden, sind wir von der Werthaltigkeit dieses Slogans überzeugt“, sagt Klaus Eder, Geschäftsführer der SWU. „Wir adressieren damit vor allem die Nachhaltigkeit unseres Angebots und unserer Arbeit. Wer mit uns zusammenarbeitet, für den macht sich das auch über den Tag hinaus bezahlt.“ Für Eder gehört dazu auch die vermeintliche Selbstverständlichkeit, dass Wertschöpfung in der Region „stets auf Gegenseitigkeit

beruht“; bis hin zum Sponsoring gesellschaftlichen Engagements.

Dabei zeigt sich auch, dass „SWU. Verlass dich drauf.“ mehr ist als ein zugkräftiger Spruch: „Das Denken und Handeln, das mit diesem Versprechen verbunden ist, durchzieht unser ganzes Unternehmen.“ Bewusst wolle man sich hier auch in einem Wettbewerb positionieren, in dem mancher Anbieter sich aus Märkten zurückziehe und die Nähe zum Kunden aufkündigt.

Die angesprochenen Veränderungen spiegeln sich auch in der neuen Website der SWU. Kunden und Besucher von [www.swu.de](http://www.swu.de) sind eingeladen, ihr Feedback zum neuen Slogan und der Neuausrichtung zu geben – und natürlich zu allen anderen Themen rund um die SWU, die sie bewegen.



Klaus Eder  
Telefon 0731 166-0  
klaus.eder@swu.de

# SWU NEWS

Für Geschäftskunden

1



„Wir bieten alle Prozessschritte aus einer Hand.“  
Thomas Hennig,  
Vertriebsleiter.



### Im Profil



**MATULKA ELECTRONIC**

Der EMS-Anbieter Matulka electronic, Nördlingen, geht zurück auf die Firma Habelt Elektronik und wurde 1989 umfirmiert. Neue Technologien, Wachstum und beste Qualität prägen das Familienunternehmen mit weit über 100 Mitarbeitern.

# Innovativer Partner: Matulka electronic

Einmal Motor starten? Narkose? Telefon?... In unserem Alltag läuft nichts ohne Elektronik. Für Automotive, Medizintechnik, Sprachverarbeitung und viele andere Bereiche liefert Matulka electronic verlässliche Funktionen.

**K**ompetente Betreuung, intelligente Lösungen und Rundum-Service prägen den EMS-Dienstleister aus Nördlingen. Electronic Manufacturing Service bedeutet hier nicht nur, Leiterplatten professionell zu bestücken: Dank eines ausgezeichneten Beschaffungs-Netzwerks werden auch seltene Bauteile integriert. Aufwendige Testmethoden wie Flying Probe und Zusatzleistungen heben den Anbieter ab. Coating – die Schutzlackierung von Baugruppen – zählt dazu, ebenso die Montage elektronischer Geräte nach Kundenwunsch.

### GROSSERIEN UND PROTOTYPING

Matulka electronic verarbeitet Bauteile per SMT-, THR- und THT-Verfahren. Bei der effizienten Surface-Mounted-Technology (SMT) werden extrem kleine SMD-Bauteile im Reflow-Verfahren ohne Bohren direkt auf die Bestückungsseite gelötet. Allein dafür betreibt Matulka electronic vier Fertigungslinien im Gesamtwert von 9 Mio. Euro. Vertriebsleiter Thomas Hennig: „Die maximale Leistung liegt bei 150.000 Bauteilen pro Stunde – wichtig für Großaufträge. Gleichzeitig sind wir idealer Partner für Entwicklungsphasen, kleine Auflagen und Einzelstücke.“

### LEISTUNG IN HÖCHSTER QUALITÄT

Präzision bei optimaler Wärmeverteilung liefert das Reflow-Löten, fürs THT-Verfahren eignet sich Wellenlöten. Bügellöten mit individuell profilierten Löt-bügeln ermöglicht Einzellitzen auf Leiterplatten, Selektiv- und Handlöten ergänzen die Palette. Matulka electronic ist zertifiziert nach DIN ISO 2008:9001, VDA 6.1, QPS und OHRIS. Optische Begutachtung, In-Circuit-Tests und Flying-Probe sichern die Qualität, dank bester Ergebnisse bestehen Kooperationen mit großen Herstellern.

### BEWUSST IN DIE ZUKUNFT

2013 geht die neue Technikzentrale mit BHKW und Kälteabsorptionsanlage in Betrieb, 2014 – zum 25-jährigen Jubiläum – Photovoltaikanlage und Wasseraufbereitung. Beleuchtet wird ausschließlich per LED. 2015 und 2016 siegen Matulka electronic-Azubis im IHK-Ranking, auch DHBW-Studenten sind an Bord. Thomas Hennig: „Wir agieren schnell, kostenbewusst und zukunftsorientiert. Unsere Kunden sehen das als Stärke, für uns ist es Antrieb, immer besser zu werden.“

[www.matulka.de](http://www.matulka.de)

### WAS UNS VERBINDET:

Matulka electronic zählt zu unseren innovativen Kunden: offen für dezentrale Energiegewinnung und neue Ideen. Im BHKW erzielt man einen hohen Wirkungsgrad, ergänzend bezieht das Unternehmen „SWU Erdgas, Variante Fix“ und „SWU Strom, Variante Chance“.



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

STEIGENDEN PREISEN INTELLIGENT BEGEGNEN

# Wir beraten Sie gern!

Seit einigen Monaten steigen die Preise für Strom und Gas, zurückzuführen auf die Entwicklung an den Energiebörsen. Die Grafik macht diese Entwicklung deutlich... Betreiben wir Ursachenforschung:



## GERINGERES STROMANGEBOT

Beim Strom zählt Unsicherheit in Bezug auf verfügbare Kapazitäten zu den Ursachen – auch wegen unkalkulierbarer Revisionsarbeiten an französischen Kernkraftwerken. Gleichzeitig entwickeln sich die erneuerbaren Energien weniger dynamisch als erwartet. Das insgesamt verknappte Angebot sorgt für steigende Preise, einen Beitrag liefert auch der gestiegene Kohlepreis. Spürbar sind zudem die teilweise erhöhten Abgaben für EEG-Umlage, KWK-Zuschlag, §19-Umlage und Offshore-Haftungsumlage, ergänzt durch die wieder erhobene Umlage für abschaltbare Lasten. Kommt – wie aktuell erwartet – mehr Sicherheit in den Markt, würde das zu einer Beruhigung und sinkenden Preisen in 2018 und 2019 führen.

## HÖHERE NACHFRAGE NACH GAS

Beim Gas sind die Preise für kurzfristige Monatslieferungen höher als für Jahreslieferungen

– unter anderem wegen fehlender Puffermengen in Großbritannien. Die höheren Preise gehen zurück auf eine teilweise reale, teilweise erwartete höhere Nachfrage. Grund dafür sind einerseits Spekulationen über einen erhöhten Gasbedarf der Ukraine, andererseits die Entwicklung der Preise für Kohle und Strom, die eine steigende Nachfrage nach Gas implizieren können.

## KLUGER RATGEBER:

### DER SWU-MARKTBERICHT

Kostenfreie Preisinformationen aus den Bereichen Strom, Erdgas, Rohöl, Kohle und CO<sub>2</sub>-Zertifikate bietet Ihnen wöchentlich der kompakte SWU-Marktbericht. Sie erkennen aktuelle Veränderungen frühzeitig und können so aktiv Energiekosten sparen. Nutzen Sie diesen Service der SWU: schicken Sie eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten an [geschaeftskunden@swu.de](mailto:geschaeftskunden@swu.de)!



Lars Balkheimer  
Telefon 0731 166-2622  
[lars.balkheimer@swu.de](mailto:lars.balkheimer@swu.de)

## ENTWICKLUNG DER STROM- UND GASPRISE AN DER EEX



- (1) stetig steigendes Angebot an regenerativen Energien (mit Einspeisevorrang)  
(2) Überangebot an CO<sub>2</sub>-Zertifikaten im Emissionsrechtehandel

## UNSERE EMPFEHLUNG: FLEXIBEL AGIEREN

Die uneinheitliche Preisentwicklung führt zur Empfehlung flexibler SWU-Produkte für Strom, Naturstrom und Gas:

- > „Variante Index“: Hier wird die Energiemenge in Tranchen zerlegt und jeweils preislich fixiert. So nutzen Sie variierende Preise zur Einkaufsoptimierung.
- > „Variante Chance“: Sie kaufen zum Festpreis und nutzen sinkende Marktpreise für eine neue Laufzeit zum günstigen Tarif. Er bleibt die vereinbarte Zeit fix – auch bei steigenden Preisen.
- > „Variante Ziel“: Sie legen mit Ihrem Berater einen Zielpreis fest und beziehen dann, wenn wir diesen Preis realisieren können.
- > „Variante Fix“: Innerhalb einer vertraglich fixierten Laufzeit können Sie sich auf stabile Preise verlassen.

Ihren Favoriten klären wir im persönlichen Gespräch. Sprechen Sie mit Ihrem Geschäftskundenberater – wir freuen uns, für Sie da zu sein!

# Jetzt anmelden!



„Als regionaler Energieversorger ist die SWU kompetenter Ansprechpartner des Energieeffizienz-Netzwerks Ulm. Wir stehen mit Fachwissen und gezielter Unterstützung bereit!“  
**Marcus Deutenberg**



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

**E**nergieeffizienz zahlt sich aus: Zur Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit und Klimaschutz sind die IHK-Organisationen in Deutschland aufgerufen, Energieeffizienz-Netzwerke zu gründen. Als Thinktanks sollen die Netzwerke basierend auf realistischen Einsparpotenzialen Effizienzziele definieren und sie gemeinsam realisieren. Ehrgeiziges Ziel des Nationalen Aktionsplans ist die Einsparung von insgesamt bis zu 5 Mio. Tonnen Treibhausgasemissionen bis Ende 2020.

Seien Sie dabei: Für das zu gründende Energieeffizienz-Netzwerk in Ulm sucht die IHK weitere interessierte Firmen! Fünf bekannte Unternehmen sind bereits mit dabei. Um effektive Ergebnisse zu erzielen, sollte die Zahl der Firmen allerdings größer sein. Nutzen Sie diese Chance für Austausch und Energiekostensenkung – Ihr Ansprechpartner bei der IHK Ulm ist Gernot Schnaubelt (Telefon 0731 173-179, schnaubelt@ulm.ihk.de).

## FRAU BAUR, WIE SIND SIE BERATERIN FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT GEWORDEN?

Ich habe 2012 bei der SWU angefangen, zunächst im Einkauf. Danach durfte ich als Assistentin des Vertriebsleiters Marcus Deutenberg die Kundenseite kennenlernen. Das hat mich fasziniert! Seit Oktober 2016 betreue ich nun Wohnungsverwalter in Ulm und Umgebung. Dort geht es um spezielle Themen, wie Energielieferung für viele Abnahmestellen, Abrechnungen zum Wunschtermin und Dienstleistungen wie die Gebäudethermografie.

## WAS HALTEN SIE VOM NEUEN „JOB-RAD“-ANGEBOT FÜR SWU-MITARBEITER?

Das JobRad ist eine tolle Sache: Wir können ein Wunschrad per Leasingvertrag erwerben und die Raten in Form einer Barlohnumwandlung über die Gehaltsabrechnung begleichen. Steuern und Abgaben werden dabei gespart. So kann man sich auch ein teures Pedelec leisten, damit selbst weite Strecken in der Freizeit und zur Arbeit mit dem Rad fahren und etwas für die Gesundheit tun. Zudem haben die Händler, die auch unsere Kunden sind, etwas davon.

## WAS MACHEN SIE IN IHRER FREIZEIT?

Ich koche und backe sehr gerne. Im Winter fahre ich Snowboard, im Sommer bin ich mit dem Motorrad oder der Vespa unterwegs. Mit einer speziell für Rennen umgebauten Vespa fahre ich bei der European Scooter Challenge (ESC) mit. Die europaweite Meisterschaft auf Go-Kart-Strecken findet in Frankreich, Österreich, Tschechien und Deutschland statt. Einen dritten Platz habe ich schon geschafft – da geht noch was!

3 Fragen  
 3 Antworten



**SARAH BAUR**  
 30 JAHRE  
 GESCHÄFTSKUNDENBERATUNG  
 WOHNUNGSWIRTSCHAFT