



Liebe Leserin, lieber Leser,

Innovation gedeiht nicht von selbst. Innovation braucht (Anschub-)Energie. Ein Thema, bei dem wir uns in der SWU gut auskennen. Darum wissen wir, dass neue Ideen und Angebote auch immer an der Leistung gemessen werden, die sie den Kunden bringen. Beispiel: Photovoltaik. Lohnende neue Perspektiven für Betreiber – z.B. auf den Dächern von Firmengebäuden – haben wir umgehend in die Tat umgesetzt und attraktive Produkte entwickelt. Oder die Themen Mieterstrom und E-Mobilität. Überall Entwicklungen, die den Markt verändern und für Sie neue Optionen schaffen. Bei der Umsetzung stehen wir Ihnen wie gewohnt verlässlich und effizient zur Seite. Neuerdings auch mit mir.

Herzliche Grüße

Stefan Spieth
Berater Geschäftskunden
der SWU Energie GmbH



Stark und zuverlässig

Entwicklung 2016 zeigt die SWU als geschätzten Partner der Wirtschaft in der Region

Ein beständiger Partner für die Wirtschaft in unserer Region – als solcher hat sich die SWU auch in den vergangenen 12 Monaten erwiesen. Wie die unlängst vorgelegte Geschäftsbilanz für 2016 zeigt, ist das Unternehmen „auf einem guten Weg, wieder aus eigener Kraft eine zentrale Rolle zu spielen für die sich verändernden Mobilitätsbedürfnisse der Menschen und den Ausbau dezentraler Energiesysteme“, wie Ulms OB und SWU-Aufsichtsratsvorsitzender Gunter Czisch feststellte.

Die Zahlen sprechen für sich: Gute Stromerzeugung aus den regionalen Quellen, ein lebhafter Wärmeabsatz sowie Kosteneinsparungen und einige Sondereffekte schlagen sich positiv im Abschluss des Geschäftsjahres 2016 nieder. Der operative Gewinn überstieg mit 10 Mio. Euro den Vorjahreswert deutlich, die Belastungen durch Abschreibungen und Wertberichtigungen sinken weiter. „Wir agieren wieder aus einer starken Position, das kommt unseren Kunden zugute“, so die Analyse von SWU-Geschäftsführer Klaus Eder.

Wichtiger aber noch als diese Bilanzzahlen ist die Zufriedenheit der Kunden mit dem An-

gebot und dem Service der SWU. „Gerade bei den Geschäftskunden konnten wir im vorigen Jahr ein erneutes Anwachsen der Kundenzahlen feststellen“, sagt Eder. „Darüber hinaus hat ein großer Teil unserer langjährigen Kunden seine Beziehungen zu uns vertieft und ausgeweitet.“ Ursachen dafür sieht er in der flexiblen, an den Wünschen der Kunden ausgerichteten Angebotspalette sowie in der hochwertigen persönlichen Beratung auf kurzen Wegen. „Gerade im Geschäftskundenbereich hat unser neuer Slogan ‚SWU. Verlass dich drauf.‘ einen hohen Stellenwert, den wir nachhaltig bedienen: Wir stehen zu unserer partnerschaftlichen Verantwortung für den gemeinsamen Geschäftserfolg – und liefern dafür jeden Tag den Beweis.“



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





Leidenschaft für beste Messer: Thomas Takacs, Betriebsleiter (oben) und Wilhelm Leuze, geschäftsführender Gesellschafter (unten).



Im Profil



Traditionsmarke der Profis

FRIEDRICH DICK GMBH & CO. KG

Die Friedrich Dick GmbH & Co. KG, Deizisau, ist ein weltweit erfolgreicher Anbieter von Messern, Werkzeugen und Maschinen. Das Familienunternehmen zeichnet sich u. a. durch Forschung und Entwicklung, Kundennähe, Qualitäts- und Umweltmanagement aus.

Ganz schön scharf!

Profis im Umgang mit Lebensmitteln schwören auf ihre rasiermesserscharfe Klinge, das sichere Griffgefühl, die perfekte Gewichtung und Balance: Messer der Friedrich Dick GmbH & Co. KG aus Deizisau bei Esslingen erhalten regelmäßig begehrte Preise.

Gutes Beispiel dafür ist das neue F. Dick Kräuter- und Parmesanmesser. Aktuell zur „KüchenInnovation des Jahres® 2017“ gewählt, hatte es die Tester durch Handlichkeit und besondere Praktikabilität überzeugt und war zuvor bereits mit dem „Catering Star GOLD“ ausgezeichnet worden. Eines von vielen... Weit über 1 Mio. Messer pro Jahr verlassen die Firma, mit 240 Mitarbeitern wird ein Umsatz von 32 Mio. Euro erzielt.

PRÄZISION UND VIELFALT

„Wir überlassen nichts dem Zufall“, erklärt dazu Wilhelm Leuze, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, das sich seit 1778 im Familienbesitz befindet. „Jedes Messer ist ein Meisterstück, ein Kunstwerk, das in Handarbeit in unzähligen Arbeitsschritten mit Liebe gefertigt wird. Für Köche und Metzger besitzen perfekte Messer eine fast magische Bedeutung!“ Dementsprechend überzeugen die vielfältigen Modelle von F. Dick in Design, Qualität und durch ein besonderes Griffkonzept für höchste hygienische Ansprüche. Ganz neu und insbesondere in Großbetrieben kommen innovative, mit RFID-Transponder codierte Messer zum Einsatz. Zum Sortiment

zählen außerdem Wetzstähle, verschiedene Maschinen, daneben Feilen, Sägen und andere Werkzeuge: Auch Goldschmiede und Graveure, Hufschmiede und Schuhmacher arbeiten seit Generationen mit Produkten von F. Dick.

AUFWENDIGE PRODUKTION

Federführend in der Herstellung ist Betriebsleiter Thomas Takacs. „Die Entwicklung unserer Messer beginnt heute mit Prototypen aus dem 3D-Drucker“, schildert er. „Die werden von der Handhabung her genau getestet. Nur optimale Modelle gehen in Produktion.“ Dort werden die Klingenrohlinge dann mit 200 Tonnen Kraft gestanzt und mittels hochmoderner Härte- und Schmiedeverfahren unter Einwirkung von Temperaturen zwischen 1.100°C und -100°C gefertigt. Ein geschlossener Kühlwasserkreislauf, Wärmerückgewinnung aus der Abluft sowie Stoff- und Energiebilanzierung liefern dabei wichtige Pluspunkte in Sachen Umwelt. „Zum Schluss sorgen unsere Fachleute für Glanz und Schliff jeder einzelnen Klinge“, so Takacs, „maschinell und von Hand!“

www.dick.de

WAS UNS VERBINDET:

Seit 2010 laufen die teils energieintensiven Prozesse bei F. Dick unter Einsatz von „SWU Strom, Variante Chance“. So sichert sich das Unternehmen attraktive Konditionen und damit moderate Energiekosten.



Stefan Spieth
Telefon 0731 166-2623
stefan.spieth@swu.de



Jetzt Flagge zeigen!

Die Ziele in Sachen Energiewende sind klar: 40 bis 45 Prozent des in Deutschland verbrauchten Stroms sollen im Jahr 2025 aus erneuerbaren Energien stammen – 2016 wurden 31,7 Prozent erreicht. Auch Unternehmen stellen sich die Frage: Was können wir für die Energiewende tun?

Fin Thema ist die Photovoltaik. Unternehmen mit ihren oft großen Dachflächen bieten beste Voraussetzungen für die Installation von PV-Anlagen. Laut der Branchenvereinigung Solar Cluster Baden-Württemberg verfügen sie im Land über 440.000 Nichtwohngebäude und unzählige nutzbare Freiflächen in Industrie- und Gewerbegebieten. SWU-Vertriebsleiter Marcus Deutenberg: „Hier liegt eine enorme Chance, im Sinne der Umwelt wirtschaftlich zu investieren!“

ATTRAKTIVE ZAHLEN

Denn die früher teure Direktumwandlung von Sonnenenergie in Strom mittels Solarzellen erweist sich heute als attraktive Investition. Deutenberg nennt vier Gründe:

Günstige Anlagen. Die Preise für PV-Anlagen sind stark gesunken – in den vergangenen 12 Monaten um etwa 25 Prozent.

Stabile Einspeisevergütung. Die Einspeisevergütung für Solarstrom ist noch stabil: Bei neuen Dachanlagen auf Nichtwohngebäuden bis 100 Kilowatt installierter Leistung liegt sie bei etwas über 11 Cent pro Kilowattstunde. „Wird der Strom komplett eingespeist, bringt das Renditen bis 10 Prozent“, so Deutenberg. „Aber die Vergütung wird im Zeitverlauf sinken – darum ist die Anlage umso rentabler, je früher investiert wird.“

Steigende Strompreise. Gestiegene staatliche Umlagen und Netzentgelte sorgen aktuell für steigende Strompreise, Strom aus eigener Erzeugung rechnet sich daher. Dank ihres hohen Stromverbrauchs tagsüber erzielen Unternehmen hohe Eigenverbrauchsquoten. Mit Speichermodulen lassen sich diese Quoten noch deutlich erhöhen.

E-Fahrzeugparks im Trend. Solarenergie für E-Fahrzeuge passt perfekt. Die SWU berät in puncto Netzanschluss, Elektroinfrastruktur und ist Rundum-Partner in Sachen E-Ladesäulen inklusive Contracting.

Die größte PV-Anlage der SWU befindet sich auf dem Dach des EvoBus-Werks in Neu-Ulm: Sie erzeugt zwei Mio. Kilo-

wattstunden Strom pro Jahr – den Bedarf von 650 Haushalten – und spart mehrere 100 Tonnen CO₂ ein.

VIELE VORTEILE FÜR INNOVATIVE UNTERNEHMEN

Die SWU berät individuell und liefert maßgeschneiderte, hochwertige PV-Anlagen in Verbindung mit passenden Speichern – installiert durch regionale Fachhandwerker. Bund, Länder und Kommunen bieten vielfältige Förderprogramme. Betreiber neuer Anlagen über 100 Kilowatt Leistung müssen den Solarstrom direkt vermarkten – den passenden Service bietet die SWU: „Wir nehmen den Strom ab, nutzen ihn zur Belieferung unserer Kunden und vergüten ihn“, kommentiert Marcus Deutenberg. „In der Wohnungswirtschaft sind wir PV-Partner für attraktive Mieterstrom-Modelle. Großes Potenzial bieten zudem Speicherlösungen für Mitarbeiter, Quartierspeicher und natürlich der solarbetriebene E-Fahrzeugpark... Zeigen Sie Flagge und investieren Sie mit uns in sauberem Strom!“



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



TOP-THEMA E-Fahrzeugpark

- Geschäftskunden mit Tiefgaragen/ Firmenparkplätzen bietet die SWU
- > Netzanschlussberatung inkl. möglicher Versorgungswege
- > Beratung zur Elektroladeinfrastruktur (Planung, Anlagentechnik, Messkonzept)
- > Anschlusskoordination, Lieferung, Montage und Inbetriebnahme von E-Ladesäulen
- > optional: Wartung, Instandhaltung und 24/7-Bereitschaftsdienst
- > Ladesäulen-Contracting
- > Abrechnung fest zugeordneter Ladepunkte
- > ab 2018: Online-Fahrstromabrechnung

PV-PRAXIS:

Flexible Lösungen mit der SWU

Die verbesserten Bedingungen für Industrie und Gewerbe tragen Früchte in puncto PV-Betrieb. Die Vorteile sind vielfältig, die Lösungen flexibel.

NEU AM PV-NETZ:

FRANKENHAUSER OBJEKTBAU

Frankenhauser Objektbau, Biberach, ist ein PV-Neukunde. Wolfgang Frankenhauser: „Bei einem Gespräch zum Hausanschluss kamen wir auf das Thema PV. Die Wirtschaftlichkeitsberechnung und das Angebot der SWU haben mich überzeugt. Ich freue mich über diesen Impuls, die Sache lohnt sich!“

STROM FÜR DEN EIGENEN BEDARF:

HOLZ AUTOWASCHTECHNIK

Die PV-Anlage der Firma Holz Autowaschtechnik, Senden, ist mit über 100 kW Leistung direktvermarktungspflichtig. „Die SWU regelt das für uns“, so Wolfgang Holz. „Allerdings verbrauchen wir den

PV-Strom fast komplett und senken so gezielt unsere Kosten.“ Lediglich sonn- und feiertags wird Strom ins Netz gespeist.

ZUVERLÄSSIGER ABNEHMER: DIE SWU

Die eigentliche Direktvermarktungsleistung der SWU beschreibt Energiehandels-Experte Steffen Rasch so: „Wir übernehmen sämtliche Aufgaben – die Anmeldung beim Netzbetreiber, tägliche Erzeugungsprognosen, das Bilanzkreismanagement – und die Ausgleichsenergiekosten. Den ins Netz eingespeisten Strom liefern wir an unsere Kunden und erstatten Marktwert plus Marktprämie (EEG-Vergütung minus Marktwert) abzüglich der Kosten für unsere Dienstleistung.“



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

HERR HOFFMANN, WIE BEURTEILEN SIE DAS THEMA PHOTOVOLTAIK?

Ich gehöre zu den erklärten Fans – einfach weil ich finde, dass Solarstrom eine zukunftsorientierte Technologie ist. Dementsprechend freue ich mich über intelligente SWU-Lösungen. Auch privat bin ich dabei, eine PV-Anlage aufs Dach zu setzen – unter anderem im Hinblick auf ein Elektroauto. Im Moment beobachte ich die Preise und die Entwicklung in puncto Stromspeicher sehr genau, das kommt vermutlich bald.

SIND SIE SO EIN „NATURTYP“?

Wenn Sie's auf Nachhaltigkeit, Urlaub und Ausflüge beziehen – ja. Wir kaufen Viele regional ein und haben kürzlich das Thema „Urlaub auf dem Bauernhof“ am Schliersee entdeckt. Eine Klasse Alternative zum Strand! Aber ich bin kein Fanatiker. Meine Hi-Fi-Anlage zum Beispiel ist technisch ziemlich ausgereift: Musik in Studioqualität genießen, ob digital oder analog von Vinyl, das gehört auch zu meinen liebsten Beschäftigungen.

DAS ANGEBOT „EIN ENERGIEPREIS FÜR ALLE ABNAHMESTELLEN“ GIBT'S NUN EIN JAHR. WIE LÄUFT'S?

Ehrlich gesagt ist auch da noch Musik drin! Wir haben Verträge abgeschlossen: Die Evangelische Gesamtkirchengemeinde Ulm, die VR Bank Neu-Ulm, Bäckereien und einige andere sind dabei. Sie zahlen einen Energiepreis für viele unterschiedlich große und kleine Abnahmestellen und nutzen tariflich meist die „Variante Chance“. Das ist für alle Firmen mit mehreren Abnahmestellen ideal: Ein Energiepreis, eine Laufzeit, ein Vertrag. Bei Interesse einfach anrufen oder mailen:

0731 166-2635, sven.hoffmann@swu.de

3 Fragen
3 Antworten



SVEN HOFFMANN
38 JAHRE
BERATER GESCHÄFTSKUNDEN