

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Vertrag ist Vertrag.“ Schon lange nicht mehr waren diese drei Worte so wertvoll wie heute. Denn eine derart angespannte Versorgungslage, wie wir sie derzeit erleben, hat unsere Wirtschaft geraume Zeit nicht mehr gesehen. Genauso wie „Verlass dich drauf“ sind diese drei Worte unser Versprechen an die Unternehmen in unserer Region. Sie stehen für **Liefer-sicherheit und kalkulierbare Kosten**. Sie stehen für ein eindeutiges Bekenntnis zu Partnerschaft in unserer Region. Und sie sind Ausdruck dafür, dass unsere Kunden von der SWU nicht nur Energie, sondern auch krisenfestes Knowhow beziehen können – auf direktem und kurzem Weg. „Vertragstreue“ ist für uns mehr als eine Unterschrift. In der Krise macht sie den Unterschied.

Gute News-Zeiten  
wünscht Ihnen



Marcus Deutenberg  
Leiter Vertrieb Energie

## Verlässlich und krisenfest

SWU ist für ihre Kunden auf aktuelle Herausforderungen gut vorbereitet

Eine anhaltende Krisenlage stellt Unternehmen vor zahlreiche Herausforderungen. Ganz oben auf der Liste: die Energieversorgung. Unter anderem hat der Ukraine-Konflikt zu Fragen nach der Liefersicherheit geführt, insbesondere bei Gas. Dank langfristiger Vorsorge ist die SWU in der Lage, hier **alle getroffenen Zusagen derzeit zu erfüllen**.

Was ihre Verlässlichkeit angeht, knüpft die SWU damit an das zurückliegende Jahr an. „2021 hat nicht nur die Werthaltigkeit bestehender Verträge unter Beweis gestellt, sondern uns auch mit einer ganzen Reihe neuer Geschäftskunden zusammengebracht“, kommentiert SWU-Geschäftsführer Klaus Eder den Rückblick auf die vergangenen 12 Monate. „Die Unternehmen in der Region honorieren damit vor allem unsere Verlässlichkeit in kritischen Zeiten, die manchen anderen Anbieter zum Rückzug veranlasst haben.“ Vor allem die zahlreichen Produktvarianten im Angebot der SWU erleichtern es den Geschäftskunden, eine passende Lösung zu finden – für Kleinbetriebe, Mittelstand und große Unternehmen.

Diese positive Entwicklung bestätigen nicht nur die Zahlen aus dem Energie-Bereich. Auch beim **Glasfaserausbau und den Telekommunikations-Dienstleistungen** stieg 2021 die Nachfrage

deutlich. Darauf baut auch die weitere Strategie der SWU bei der Erweiterung ihrer Services auf. Ein Schwerpunkt ist die nachhaltige Unterstützung der E-Mobilität. Bis zu **50 neue Ladepunkte** werden 2022 im Stadtgebiet von Ulm entstehen. „Wir haben dabei besonders gewerbliche Kunden und den Bedarf der Wohnungswirtschaft im Auge“, so Eder. „Damit tragen wir zur Attraktivität des Standorts bei.“

Auf die mitunter komplexen Aufgaben, die sich aus der Energiewende für die Geschäftskunden ergeben, will die SWU mit einem weiteren **Ausbau der Energiedienstleistungen** reagieren. „Von der Photovoltaik bis zur Wärme können die Unternehmen jederzeit auf unser Knowhow bauen“, so Eder.



**KLAUS EDER**

0731 166-0

klaus.eder@swu.de

# SWU NEWS

Für  
Geschäfts-  
kunden



Freizeitvergnügen mit hohem Energiebedarf: Zusammen mit der SWU arbeitet das Donaubaad fortlaufend an der Optimierung von Verbrauch und Service.

### Im Profil

**DONAUBAD**  
Am Anfang war ein Freibad. Es folgten eine Eispiste und eine Eishalle. Im Verlauf von sechs Jahrzehnten wuchs das „Donaubaad“ – getragen von den Städten Ulm und Neu-Ulm - schließlich zum größten Erlebnisbad der Region, mit Bade-, Sauna-, Thermal- und Gastronomie-Bereich.

### WAS UNS VERBINDET:

Als regionaler Partner für die Versorgung mit Energie und Telekommunikation setzt die SWU beim Donaubaad auf einen ganzheitlichen Ansatz. Sie begleitet ihren Kunden auf dem Weg zu bestmöglicher Energieeffizienz – zum Beispiel bei einem Energieaudit oder durch ein ausgefeiltes Messkonzept. Sie stellt außerdem mit geeigneten Produkten sicher, dass das Donaubaad nachhaltig arbeitet: Zum „Genuss mit gutem Gewissen“ trägt Naturstrom der SWU wesentlich bei.



**JACQUELINE SCHMUTZ**  
0731 166-2637  
jacqueline.schmutz@swu.de



**MARKO HAAG**  
0731 166-1730  
marko.haag@swu.de

### Kundenportrait

# Wo das Knowhow sprudelt

Fit für die Sommer-Saison: Donaubaad verlässt sich auf Energie und Fachwissen der SWU

**D**ort, wo Menschen in ihrer Freizeit neue Energie tanken, spielen beim Betrieb Energiefragen ebenfalls eine Schlüsselrolle: im Donaubaad, dem größten Freizeitanbieter in der Region. Mit Freibad und Erlebnisbad, einer ausgedehnten Sauna-Landschaft sowie einer eigenen Eissportanlage (die im Sommer fürs Inlineskating genutzt wird) bedient das Angebot ein breites Publikum – das ganze Jahr über.

„Um warme Becken, heiße Saunen und kaltes Eis in der Eissportanlage bieten zu können, wird viel Energie benötigt“ bestätigt Geschäftsführer Jochen Weis. Bei ihm stehen daher aktuell der **Energieeinkauf**, vor allem von Gas, sowie Möglichkeiten zur **Optimierung der Verbräuche** ganz oben auf der To-Do-Liste. Das Unternehmen muss sich intensiv mit dem Thema befassen, schließlich kann es die höheren Einkaufspreise nicht ohne weiteres an die Verbraucher weiterreichen. „Wir befinden uns im intensiven Austausch mit den entsprechenden Fachplanern sowie mit unserem Energielieferanten, der SWU.“

Wobei die Donaubaad GmbH sich bei ihrem Partner SWU nicht nur auf eine sichere Energieversorgung verlässt, sondern auch auf das weitreichende Knowhow bei Energiethemen. „Das hat 1998 begonnen, als gleichzeitig mit dem Erlebnisbad das

BHKW in Betrieb genommen wurde – und diese Beratungsqualität auf Basis von großem Spezialwissen ist bis heute ein ganz entscheidender Faktor unserer Zusammenarbeit“, so Weis zur seinerzeitigen Innovation. Heute sei die **Kombination gleichzeitiger Erzeugung von Strom und Wärme** „nicht mehr wegzudenken“. Erst unlängst wurde dieses Thema in einer Bachelorarbeit noch einmal genau unter die Lupe genommen.

Im vergangenen Jahr hat das Donaubaad sein Angebot in den touristischen Bereich ausgedehnt. Eine eigene Anlage mit Wohnmobilstellplätzen lockt nun Reisende zum Verbleib. Zum Service für diese Zielgruppe zählt ein **kostenloses WLAN, bereitgestellt von der SWU TeleNet**.

Dieses Jahr wird das Donaubaad rund 3,5 Millionen Euro in die Hand nehmen, um bei den beliebten Wasser-Rutschen in eine neue Dimension vorzudringen. Bis November sollen hier vier neue Rutschen entstehen, eine davon als Wettkampf-Rutsche, in der 3 Personen gleichzeitig gegeneinander rutschen können. Auch dort wird es eine Zusammenarbeit mit der SWU geben, bei Sponsoring und Vermarktung. „Das macht eine regionale Partnerschaft aus“, so Weis: „Wir sprechen regional den gleichen Markt an und wir teilen gute Ideen miteinander.“

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



# E-Mobilität sorgt auf vielen Ebenen für Bewegung

E-Mobilität ist kein kurzfristiger Trend, sondern die Zukunft. Unternehmen sind gut beraten, hier eigene Ideen umzusetzen. Wer jetzt einsteigt, profitiert von vielen Aspekten. Ein Überblick.



Verschiedene Faktoren beeinflussen die Entscheidung von Firmen, sich im Bereich der E-Mobilität stärker zu engagieren. Hier sind die wichtigsten zusammengefasst:

## PLUSPUNKTE BEI DER KUNDSCHAFT

Steigt ein Unternehmen auf eine Elektroflotte um, zeigt das vor allem eins: Es handelt umweltbewusst und will etwas verändern. Denn die CO<sub>2</sub>-Emissionen werden bei Ladung mit Strom aus Erneuerbaren im Vergleich zu Autos mit Verbrennungsmotoren bis zu 80 Prozent\* gesenkt. Auch werden weniger Schadstoffe in die Luft freigesetzt. Damit werden viele Pluspunkte sowohl im Kundenbereich als auch bei der Arbeitgeberattraktivität gesammelt. Denn das Unternehmen untermauert so seinen ganzheitlichen Ansatz und setzt ein glaubwürdiges Zeichen für Ressourcenschonung und sein Engagement gegen den Klimawandel. Gleichzeitig optimiert es seine Kosten und verbessert seine Wirtschaftlichkeit.

Die Botschaft ist eindeutig. Immer mehr Menschen achten sehr auf Nachhaltigkeit, Klimaverträglichkeit und den Umstieg auf regenerative Energieträger. Dazu zählen erfahrungsgemäß nicht nur Firmen mit High-End-Dienstleistungen und -Produkten. Schon ein normaler Lieferdienst oder Handwerksbetrieb kann sich durch E-Mobi-

lilität von seiner Konkurrenz abheben. Ein Ladeservice am Kundenparkplatz steigert ebenfalls die Anziehungskraft. Das Unternehmen ist auf diese Weise für Menschen mit klimabewusster Mobilität zuverlässig erreichbar.

## KOMPLETTE INFRASTRUKTUR VON DER SWU

Die SWU erleichtert Unternehmen den Umstieg auf E-Mobilität. Denn sie verfügt über alle Kompetenzen, die dafür erforderlich sind. Das betrifft nicht nur die Stromversorgung, sondern auch die Prüfung und Analyse des gewünschten Standorts, das Erstellen eines tragfähigen Konzepts, den Aufbau einer Ladeinfrastruktur und das Lastmanagement. Glogger: „Außerdem bringen wir unseren Service dort ein, wo es um die Belieferung mit Naturstrom geht – Stichwort Nachhaltigkeit.“

Die SWU kann auch die komplette Abrechnung des Stromtanks übernehmen. Hierbei sind verschiedene Tarifmodelle möglich. „Unternehmen haben so die Möglichkeit, unterschiedliche Tarife für Beschäftigte oder Kunden anzubieten“, erläutert Glogger die Vorteile dieses Verfahrens.

## EINE DURCHDACHTE ENTSCHEIDUNG

Auf eine Elektroflotte umzusteigen ist eine große Entscheidung, die gut durchdacht werden muss. Denn es besteht beispielsweise auch die Möglichkeit die E-Autos am Unternehmensstandort aufzuladen. „Je nach Größe des Unternehmens kann das preislich ein Vorteil sein. Für Kundschaft und Belegschaft ist das ein tolles Angebot und zukunftssicher zugleich“, ist sich Glogger sicher.

### SERVICE SPEZIELL FÜR WOHNUNGSWIRTSCHAFT.

Die SWU bietet einen speziellen Ladetarif für die Mieter in großen Wohnobjekten mit Ladestationen an den Tiefgaragen-Stellplätzen an.

[www.de/stromtanken-wowi](https://www.swu.de/stromtanken-wowi)

\* Studie des International Council for Clean Transportation (ICCT) <https://bit.ly/3KMI1cb>



**CHRISTOPH GLOGGER**

0731 166-2697

[christoph.glogger@swu.de](mailto:christoph.glogger@swu.de)

## FÖRDERPROGRAMME ERHÖHEN DIE WIRTSCHAFTLICHKEIT

Um die Ziele bei der Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen zu erreichen, haben Bund und Länder Förderprogramme für den Aufbau von Ladeinfrastruktur für Unternehmen aufgelegt. In der Regel werden Investitionszuschüsse für die Anschaffung und Umsetzung von Ladestationen gezahlt. Der Bezug von grünem Strom ist häufig Voraussetzung dafür. Weil es bei den jeweiligen Anträgen aufs Detail ankommt, wenn sie positiv beschieden werden sollen, ist auch hier das Knowhow des Beratungsteams der SWU von Vorteil.

[www.de/foerdermittel](https://www.swu.de/foerdermittel)



MORITZ FISCHER

0731 166-2040

pv-anlagen-gewerbe@swu.de

# Wie Eigenerzeugung wirkt

SWU steht Unternehmen bei Planung, Technik und Betrieb zur Seite

Die Überlegung liegt nahe: Wie lässt sich den steigenden Strompreisen entgegenwirken, wenn ein gewerblicher Nutzer auf Eigenproduktion setzt? Und am Ende auch noch Überschüsse per Direktvermarktung gewinnbringend verkauft? „Im Prinzip eine gute Idee, die – was die Eigenproduktion angeht – eine ganze Reihe von Firmen schon aktiv umsetzt“, so Moritz Fischer, Gruppenleiter Energiedienstleistungen bei der SWU. „Direktvermarktung ist eine spannende unternehmerische Aufgabe.“

So lassen sich die entsprechenden Anlagen zur Energieerzeugung, in der Regel Photovoltaik oder Blockheizkraftwerke (BHKW), nicht von heute auf morgen errichten und in Betrieb nehmen. „Dazu braucht es eine langfristige Strategie und Planung“, so Fischer, „gerade dann, wenn mehr Energie erzeugt werden soll, als man selbst benötigt.“ Dann aber macht sich die Eigenerzeugung bezahlt. Derzeit geht man davon aus, dass sich unter diesen Vorzeichen der Strombezug um 30 bis 40 Prozent reduzieren lässt.

Konsequent umgesetzt, ist Eigenerzeugung für Unternehmen eindeutig von wirtschaftlichem Nutzen. Gleichwohl handelt es sich technisch wie rechtlich um eine komplexe Angelegenheit. Die gute Nachricht: Unternehmen, die sich für diese Maßnahmen entscheiden, können sich auf die SWU als Partner verlassen. Fischer: „Unsere SWU-Leistungen reichen von Planung und Bau von Eigenerzeugungsanlagen über die bedarfsweise Übernahme des Betriebs bis hin zur Vermarktung des Stroms an der Börse, die gesetzlich ab einer bestimmter kW-Größe gefordert ist.“

## 3 Fragen, 3 Antworten:

### Ein Glasfaseranschluss gilt heute für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen als unverzichtbar. Ist das für alle Branchen so?

Generell ist das bei allen Branchen so. Mittlerweile reichen die Kapazitäten und Bandbreiten der alten Leitungen, wie zum Beispiel die Kupferleitung, einfach nicht mehr aus. Darum wird dann Glasfaser benötigt, damit der Bedarf an hohen Bandbreiten im Gigabitbereich gedeckt werden kann. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sichern sich manche Branchen sogar doppelt ab: Mit einem Glasfaseranschluss und mit dem Mobilfunk. Gerade wenn ein Unternehmen einen Server hat, eine Cloud für die Datenspeicherung nutzt oder Homeoffice anbietet, ist Glasfaser nicht mehr wegzudenken. Im Allgemeinen kann man sagen, dass es ein Muss ist und die Basis für höchste Bandbreitenverfügbarkeit.



THOMAS STELZER

57 Jahre  
Berater Geschäftskunden  
bei der SWU TeleNet

### Wie ermittelt ein Unternehmen eigentlich seinen Bedarf an Bandbreite? Und: Kann man die Kapazität auch noch nachträglich erweitern?

Für die Ermittlung des Eigenbedarfs gibt es viele Komponenten: Wie beispielsweise die Anzahl der Personen, die gleichzeitig online sind, die Datenverkehre, die Anzahl der Server. Wir haben gewisse Erfahrungswerte, die dann zur Hilfestellung herangezogen werden. Generell wird bei Gesprächen mit Kunden immer wieder ein Thema angesprochen: Können wir die Kapazität noch erweitern? Mit Glasfaser ist das gar kein Problem, bis in den mehrstelligen Gigabitbereich zu erweitern – bei einer Kupferleitung sähe das ganz anders aus.

### Spielt das für Sie selbst und privat auch eine Rolle, dass an Ihrem Arbeitsplatz und Wohnort ein leistungsfähiges Breitband verfügbar ist?

An meinem Arbeitsplatz war das bis jetzt noch nie ein Problem. Anders als an meinem Wohnort. Dort war es bis vor einem Jahr noch schwieriger, aber dank einer Glasfaserschließung kann ich mich seitdem beruhigt zurücklehnen, wenn meine Familie unbeschwert das Internet nutzt – ob fürs Homeoffice, für die Schule oder zum Streamen von Filmen.