



Liebe Leserin, lieber Leser,

zwei Städte, zwei Bundesländer, ein gemeinsames Ziel: ein starker, unabhängiger Standort, lebenswert für die Menschen, stabil für die Unternehmen, die dort zu Hause sind. In den Dienstleistungen der SWU erfahren wir beidseits der Donau immer wieder neu, wie sich dieses Ziel erreichen lässt – trotz Krisen, trotz unterschiedlicher rechtlicher Rahmenbedingungen. Mit unseren Stadtwerken verfügen wir über einen kundenorientierten Energieversorger, auf den wir uns verlassen können. Die SWU denkt und handelt langfristig. Die Stadtwerke kennen die Bedürfnisse der Menschen und Firmen in unserer Region und gehen auf sie ein. Das macht den Standort stark und zukunftssicher.

Katrin Albsteiger
Oberbürgermeisterin von Neu-Ulm

Katrin Albsteiger

Gunter Czisch
Oberbürgermeister von Ulm

Gunter Czisch

Energie-Lotse an Bord

An der Seite der Unternehmen bringt die SWU ihr Know-how und neue Konzepte ein.

Stärker denn je bestimmen dieser Tage externe Faktoren die Handlungsfähigkeit von Unternehmen: Zuerst die Pandemie, dann ein Krieg, eine dramatische Preisentwicklung und der politische Veränderungswille der Regierung brachten Firmen in Zugzwang. „Haben Entscheider in den letzten beiden Jahren darauf fast nur reagieren können, stellen wir inzwischen zunehmend wieder die Bereitschaft zum Agieren fest“, beobachtet Klaus Eder.

Der Geschäftsführer der SWU berichtet von **neuen Beschaffungsmodellen**, die der Versorger für seine Kunden entwickelt hat: Ziel ist es, dass Unternehmen flexibel und optimal anhand der Situation auf diese äußeren Faktoren reagieren können. Auch die SWU selbst reagiert mit verstärktem Ausbau nachhaltiger Eigenerzeugungen wie etwa dem **Errichten von PV-Freiflächenanlagen**. „Das unternehmerische Denken, das die SWU mit ihren Kunden verbindet, lässt sich daher auf die Formel bringen: mehr Autarkie, weg vom Gas und der Abhängigkeit vom globalen Marktgeschehen, kreativ hin zur **Eigenerzeugung**“, sagt Eder. Die Partnerschaft der Stadtwerke sei vor allem wegen des dort vorhandenen Know-hows gefragt. „Wir waren

schon immer **an der Seite unserer Kunden**. Die Anerkennung dafür spiegelt sich jetzt in der hohen Kooperations- und Innovationsbereitschaft, da wir verstärkt für Projekte an Bord geholt werden“, resümiert Eder.

Zum Beispiel bei der gestiegenen Nachfrage nach Elektromobilität. „Da geht der Blick der Entscheider nach vorne. Jetzt werden die Rahmenbedingungen dafür geschaffen, dass unternehmerische Initiative wieder auf längere Frist ihre Wirkung entfalten kann“, so Eder. „Da sind wir als SWU nicht nur auf gleichem Kurs, da bringen wir unsere ganze Energie ein, um **gemeinsam stark am Markt** zu sein.“



KLAUS EDER

0731 166-0

klaus.eder@swu.de

SWU NEWS

Für
Geschäfts-
kunden



Für Anton Gugelfuß und seine Familie, die in vierter und fünfter Generation ihr Unternehmen führen, sind Energieeffizienz und Ressourcenschutz zentrale Aufgaben.



Im Profil

GUGELFUSS

Als Familienunternehmen blickt Gugelfuss auf mehr als 130 Jahre Geschichte zurück. Heute führen die vierte und fünfte Generation das Unternehmen mit Sitz in Elchingen und Standorten in ganz Deutschland. Dort entstehen Türen, Fenster und Fassadensysteme für höchste Ansprüche in Sachen Design, Funktion und Lebensdauer. Als Systemlösungen tragen sie entscheidend zur Wertsteigerung einer jeden Immobilie bei.

Kundenporträt

Energiesparen steckt in der DNA

Das Familienunternehmen Gugelfuss schont Ressourcen für sich und seine Kunden.

Energieeinsparung ist fest in der DNA von Gugelfuss verankert und gehört zu unserem Selbstverständnis. Anton Gugelfuß, Geschäftsführer des gleichnamigen Familienunternehmens in Elchingen, bringt gleich auf den Punkt, welche Rolle die Energiethemen für ihn und sein Team spielen: „Mit unseren hochwärmegedämmten Fenster- und Türlösungen tragen wir jeden Tag dazu bei, dass unsere Kunden weniger Heizenergie benötigen und Ressourcen geschont werden.“

Nicht nur für die Produktion benötigt Gugelfuss Energie, sondern auch für Transport, Logistik oder Verwaltung. „An drei von vier Standorten setzen wir bereits seit über 15 Jahren regenerative Energieträger ein, lediglich an einem Standort heizen wir noch mit Gas“, betont der Geschäftsführer.

Doch nicht nur an dieser Stelle ist sorgfältiger Umgang mit Ressourcen gefragt. „Was viele nicht wissen: Unsere Kunststoffenster- und -türen sind nahezu vollständig recycelbar und überraschenderweise daher besonders nachhaltig“, sagt Gugelfuß. Seit vielen Jahren ist die Firma bereits Partner des bundesweiten Kunststoffenster-Recycling-Kreislaufes Rewindo. Mit der Verwendung von Rezyklaten sinkt beispielweise der Energiebedarf bei der Herstellung von Kunststoffensterprofilen um bis zu 90 Prozent. Zudem könnten mit diesen Rezyklaten sogar ganz andere Produkte hergestellt werden. So kann dieser Werkstoff sogar acht bis zehn Mal in verschiedenen Produkten in Umlauf gebracht werden und ist daher eine besonders nachhaltige Lösung.

Für den Familienunternehmer ist jedenfalls klar: „Wir suchen laufend nach neuen Maßnahmen, um in unserem Alltag besonders energieeffizient zu sein. Dazu zählen moderne Beleuchtungskonzepte genauso wie hochmoderne Produktionsanlagen, die der neuesten Technik entsprechen und damit besonders energieoptimiert arbeiten.“ Das Unternehmen geht sogar noch weiter und nimmt jeden einzelnen Arbeitsplatz unter die Lupe, um zu schauen, wie die Mitarbeitenden in ihrem direkten Umfeld zur Reduzierung des Energieverbrauchs beitragen können. Durch ein bereits bestehendes **Energiemanagementsystem** (zertifiziert nach DIN EN ISO 50001) analysiert der Betrieb bereits jetzt regelmäßig die gesamten Energieverbräuche. So werden ineffiziente Verbraucher identifiziert, um im Falle des Falles sofort gegensteuern zu können. Ein weiterer Schritt ist der konsequente Ausbau der **Elektromobilität**. Überdies werden laufend die bereits vorhandenen Flächen für **Photovoltaikanlagen** an allen Standorten erweitert.

„Mit regionalen Partnern wie der SWU stärken wir sowohl unsere Heimat als auch die lokale Infrastruktur. Dies liegt uns als Familie am Herzen und wird seit über 130 Jahren im Unternehmen gelebt“, sagt Anton Gugelfuß und betont: „Wir werden durch unsere Ansprechpartner dort stets kompetent beraten und sind froh, die **Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm** als starken und zuverlässigen Partner an unserer Seite zu haben.“

www.gugelfuss.de

WAS UNS VERBINDET:

Von der SWU bezieht die Firma Gugelfuss Strom und Gas für alle Standorte bundesweit. „Die regionale Verbundenheit wirkt weit über unseren gemeinsamen Standort hinaus“, sagt Kundenberater Lars Balkheimer. „Dieses Vertrauen freut uns sehr.“



LARS BALKHEIMER

0731 166-2622

lars.balkheimer@swu.de



Preisdeckel transparent gemacht

Die wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten für Geschäftskunden der SWU auf einen Blick.

Eine solche Maßnahme hat es in dieser Größe in Deutschland noch nie gegeben: Mit einem **Preisdeckel** will die Bundesregierung die Unternehmen davor schützen, dass sie wegen gestiegener Energiepreise ihre Kosten nicht mehr unter Kontrolle halten können.

Das Prinzip dahinter sieht eine weitgehende, aber keine vollkommene Deckelung der Preise für Strom, Gas und Wärme vor. Jede über die vorgegebene Grenze verbrauchte Kilowattstunde schlägt mit dem Preis aus dem Versorgungsvertrag zu Buche. Wem es jedoch gelingt, im Vergleich zu Vorjahren den Verbrauch auf 80 Prozent (kleine Firmen und Privatverbraucher) beziehungsweise 70 Prozent (Großverbraucher) oder weniger zu senken, profitiert von den Einsparungen.

Dabei gelten für den **Bezug von Strom andere Regeln als bei Gas und Wärme** – und für kleinere Betriebe andere Konditionen als für Großabnehmer. Allen gemeinsam ist, dass für Verbräuche oberhalb der Deckel-Grenzen der vertraglich vereinbarte Preis gilt. Die Preisbremse greift nur, wenn der vertragliche Energie- bzw. Arbeitspreis über dem Referenzwert liegt.

HIER DIE DETAILS:

- Für kleinere und mittlere Unternehmen wird der **Energiepreis** auf 40 Cent pro Kilowattstunde (brutto) gedeckelt, wenn weniger als 30.000 Kilowattstunden im Jahr verbraucht werden. Der niedrigere Preis gilt für nicht-leistungsgemessene Kunden für das Entlastungskontingent von 80 Prozent des prognostizierten Jahresverbrauchs im Vorjahr.
- Unternehmen mit einem jährlichen Stromverbrauch von mehr als 30.000 Kilowattstunden zahlen 13 Cent pro Kilowattstunde (netto) für 70 Prozent ihres gemessenen Jahresverbrauchs von 2021.
- Bei der **Gaspreisbremse** erhalten Unternehmen mit einem jährlichen Verbrauch von weniger als

1.500.000 Kilowattstunden für 80 Prozent des im September 2022 prognostizierten Jahresverbrauchs in 2023 einen vergünstigten Preis von 12 Cent pro Kilowattstunde (brutto).

- Unternehmen mit einem jährlichen **Gasverbrauch** von mehr als 1.500.000 Kilowattstunden und registrierender Leistungsmessung (RLM) erhalten für 70 Prozent des Gasverbrauchs (Basis: Kalenderjahr 2021) für 2023 einen vergünstigten Energiepreis von 7 Cent pro Kilowattstunde (netto).
- Bei der **Wärmepreisbremse** erhalten Unternehmen mit einem jährlichen Wärmeverbrauch von weniger als 1.500.000 Kilowattstunden für 80 Prozent ihres im September 2022 prognostizierten Jahresverbrauchs für 2023 einen vergünstigten Preis von 9,5 Cent pro Kilowattstunde (brutto), in dem zudem die staatlich veranlassten Preisbestandteile der „CO₂-Umlage“ und der „Gasumlage für Wärmeanteil“ enthalten sind.
- Unternehmen mit einem jährlichen Wärmeverbrauch über 1.500.000 Kilowattstunden erhalten für 70 Prozent ihres prognostizierten Wärmeverbrauchs einen vergünstigten Preis von 7,5 Cent pro Kilowattstunde (brutto) vor staatlich veranlassten Preisbestandteilen.

Wie werden die Guthaben oder Forderungen aus dem Preisdeckel verrechnet? Die Strom- sowie die Gas- und Wärmepreisbremse werden voraussichtlich mit der Abrechnung für März 2023 bei den monatlichen Abrechnungen berücksichtigt. Die Monate Januar und Februar werden daher mit der Abrechnung für März verrechnet.

Im Zusammenhang mit den Preisbremsen wurden zusätzlich eine Reihe von beihilferechtlichen Regelungen beschlossen. Dazu gehören monatliche Informationspflichten und Selbsterklärungen der Kunden ab einem Entlastungsbetrag über 150.000 Euro sowie Höchstgrenzen ab einer jährlichen Entlastung von mehr als zwei Millionen Euro.

TRANSPARENTE KOSTENKONTROLLE:

Aktuelle Informationen finden Sie unter www.swu.de/swu-erklart

Dank des Fristenkalenders unter www.swu.de/meldefristen verpassen Sie zudem keinen wichtigen Termin mehr!

Das Team der SWU steht Ihnen bei der Klärung individueller Fragen zur Seite.



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670

marcus.deutenberg@swu.de

Gemeinsam zur Klimaneutralität

Aktiv etwas für den Erhalt der Umwelt tun – dafür setzen sich die SWU und die IHK Ulm mit ihrem Energieeffizienz- und Klimaschutznetzwerk ein.

Welchen Herausforderungen und Lösungen begegnen Firmen bei Themen wie Klimaschutz, angestrebter Klimaneutralität und Energieeffizienz? Unter anderem damit beschäftigt sich das Energieeffizienz- und Klimaschutznetzwerk der IHK Ulm und der SWU. Mit dabei sind folgende Unternehmen: BOSSARD Deutschland, GARDENA Manufacturing, Iveco Magirus, Linzmeier Bauelemente, Reh Thermal Systems, TEVA Deutschland und IWU – Privates Institut für Wirtschaft und Umwelt.

Im Mittelpunkt des Netzwerks steht der Wissenstransfer wie etwa die Vermittlung von praktischen Informationen zum Potenzial von Photovoltaikanlagen auf Parkplätzen und zu aktuellen Fördermöglichkeiten im Bereich des Klimaschutzes. Zudem wurde ein neues innovatives Wasserstoff-Pilotprojekt vorgestellt, das sich auf CO₂-freie und energieautarke Gewerbebetriebe fokussiert. „Den

Teilnehmenden werden mit Impulsreferaten praktische Beispiele und Tipps zum Klimaschutz nahegebracht. Bei begleiteten Diskussionen findet so ein qualitativ hochwertiger Erfahrungsaustausch statt“, erklärt Ernst Hönig, Abteilungsleiter Energiedienstleistungen/Kundenlösungen bei der SWU. Darüber hinaus gibt es Einblicke in Umsetzungsmaßnahmen im Zuge gemeinsamer Betriebsbegehungen.

Ziel des Projektes ist die maximale Verringerung des CO₂-Ausstoßes der mitwirkenden Unternehmen bis 2030 und die gemeinsame Festlegung eines verbindlichen Einsparziels. Rund 300 solcher neuen Netzwerke setzen sich in Deutschland bis Ende 2025 für den Erhalt der Umwelt und die Erreichung einer größtmöglichen Klimaneutralität ein. Damit leisten SWU und IHK Ulm einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz und garantieren die Handlungsfähigkeit der Betriebe weiterhin zu wahren – trotz vieler Klimaschutz-Neuregelungen.



ERNST HÖNIG

0731 166-1007
ernst.hoenig@swu.de

3 Fragen, 3 Antworten:



ADINA HILLER

19 Jahre
Auszubildende als Industriekauffrau

Sie werden im Juli Ihre Ausbildung als Industriekauffrau bei der SWU abschließen und dann im Bereich Geschäftskundenvertrieb arbeiten. Warum haben Sie sich genau für diesen Arbeitgeber entschieden?

Nach einigen Praktika während meiner Schulzeit war mir klar, dass ich gerne einmal in einem Büro arbeiten will. Ich habe mir dann die Unternehmen in der Region Ulm angeschaut und bin auf die SWU gestoßen. Es ist ein sehr großer Betrieb, der dank seines weit gespannten Leistungsportfolios den Auszubildenden eine Reihe von Chancen bietet. Während meiner abwechslungsreichen Ausbildung habe ich viele Abteilungen und Teams kennengelernt. Dadurch bin ich immer auf dem Laufenden, welche Themen gerade im gesamten Unternehmen wichtig sind. Nicht nur für die Azubis, sondern auch für unsere Geschäftskunden gilt: Bei der SWU gibt es immer einen Ansprechpartner, mit dem man gemeinsam Lösungen findet und der einem zur Seite steht.

Wie finden Sie es, dass die SWU so viel Wert auf den persönlichen Kontakt mit ihren Kunden legt?

Gerade in unserer Branche ist sowas unerlässlich. Wenn Kunden Fragen haben oder Hilfe benötigen, ist es immer besser, wenn sie jemanden haben, auf den sie persönlich zugehen können. Das geht nicht nur einfacher und schneller, sondern ist sogar oft präziser. Dadurch können wir unmittelbar auf die Wünsche und Anforderungen der Kunden eingehen. Sie rufen einfach an und erhalten direkt eine Antwort, sodass das Anliegen meist sofort geklärt werden kann.

Welches Erlebnis während Ihrer Ausbildung ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?

Bereits zu Beginn meiner Ausbildung im Jahr 2020 war mir bewusst, dass ich gerne einmal ein Auslandspraktikum machen möchte. Trotz der Hürden durch die Corona-Pandemie hat mir die SWU diesen Wunsch ermöglicht. Im Juni 2022 war ich schließlich für vier Wochen in einem kleinen Betrieb auf Malta im Bereich Marketing tätig. Dank dieser etwas anderen Weiterbildungsmaßnahme konnte ich meine Kenntnisse in der Kundenakquise verbessern, um sie zukünftig bei der SWU einfließen zu lassen.

Neue Produktvariante bringt Planbarkeit zurück

Strompreismodell „Take or pay“ mit Festpreis-Rahmen steht Gewerbekunden bei Marktstabilität zur Verfügung.

Nach einer vergleichsweise langen Phase der Instabilität und Unsicherheit am Strommarkt hat sich das Auf und Ab der Preise in jüngster Zeit beruhigt. „Wir sehen nicht mehr die völlig unkalkulierbare Volatilität der Konditionen, wie das noch vor einem halben, dreiviertel Jahr der Fall war“, erläutert Jacqueline Schmutz, Beraterin Geschäftskunden bei der SWU Energie. „Das bringt uns – ganz im Sinne unserer Kunden – wieder vom Reagieren ins Agieren.“

Erstes Ergebnis ist ein neues Produkt, das kleinen und mittleren Unternehmen wieder mehr Planbarkeit im Stromeinkauf bringt. Das Prinzip und der Name „Take or pay“ (ToP) sind am Gasmarkt schon seit langem bewährt. Dabei wird ein „Korridor“ bei der Bezugsmenge definiert, innerhalb dessen der Preis konstant bleibt. Sollten deutliche Verbrauchsschwankungen dazu führen, dass die Menge des Lieferjahrs außerhalb des festgelegten Rahmens liegt, werden die Mengen zu- und abverkauft.

„Bisher kennt der Markt das ToP-Prinzip nur für Großkunden beim Gas“, berichtet Schmutz, „uns ist es nun gelungen, das zugrunde liegende Prinzip auf Stromlieferungen anzuwenden und damit Preissicherheit und Planbarkeit für unsere Gewerbekunden herzustellen.“ Für den vereinbarten Zeitraum und die vereinbarte Menge können sich die Kunden also auf stabile Verhältnisse verlassen.

In der gegenwärtigen, angespannten Kostenlage sei dies ein wertvoller Beitrag zum Risikomanagement in den Firmen und Betrieben. „Wir fokussieren uns ganz auf die Bedürfnisse der Kunden. Versorgungssicherheit ist dabei sicher der bedeutendste Faktor – aber im unternehmerischen Alltag zählen darüber hinaus auch noch andere Aspekte“, sagt Schmutz. „Bei allen Gesprächen mit unseren Kunden stand bei dieser Frage stets die Planbarkeit der Energiekosten ganz oben auf der Liste. Mit dem ToP-Festpreis liefern wir auf den Punkt die Antwort darauf.“



Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:



Kurz gemeldet

DIREKTVERMARKTER

vertrauen der SWU



Sieben Betreiber von Biogasanlagen im Landkreis Heidenheim werden gemeinsam mit der SWU ab Mitte 2023 rund 4,3 Megawatt Strom pro Jahr vermarkten. Sie nutzen dafür einen Vermarktungsvertrag für EEG-Anlagenbetreiber, den die SWU mit festen Strompreisen anbietet. „Bei der SWU haben wir für Direktvermarktung eine enorme Kompetenz aufgebaut und stehen den Einspeisern verlässlich zur Seite. Unserem Versprechen ‚Verlass dich drauf‘ getreu sind wir für unsere Anlagenbetreiber stets erreichbar und bieten **individuelle Lösungen** an“, sagt Steffen Rasch, Gruppenleiter Energiehandel der SWU. Dazu zählen zum Beispiel die Übernahme aller anfallenden Aufgaben für die erfolgreiche Direktvermarktung des Stroms an der Börse, tägliche Erzeugungsprognosen, Aufgaben aus Redispatch 2.0 und ein weitreichendes Experten-Know-how. Mehr dazu gibt es unter swu.de/direktvermarktung

NEUE LADESÄULEN – FRISCH GEBACKEN

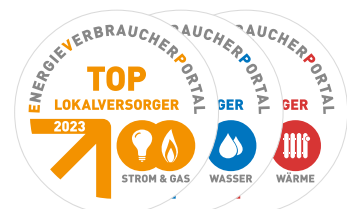
In der Region Ulm/Neu-Ulm gibt es bereits **310 SWU-Ladepunkte** für E-Autos. An der Autobahnauffahrt A8 Ulm-Nord, direkt auf dem Parkplatz der Bäckerei Staib gibt es jetzt Zuwachs: Drei neue Schnellladesäulen mit je zwei Ladepunkten sorgen für volle Akkus in den Fahrzeugen. Zwei Ladesäulen mit einer Ladeleistung von bis zu 300 Kilowatt und eine Ladesäule mit einer Ladeleistung von bis zu 150 Kilowatt stehen bereit – mit **reinem Naturstrom** der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm. Einfach Kabel anstecken, Auto vollladen und in der kurzen Pause zum Beispiel einen Snack in der Bäckerei Staib genießen. Dank der **SWU LadeStrom-Karte** erfolgt die Abrechnung an den öffentlichen Ladesäulen kostengünstig und unkompliziert. Natürlich kann auch über Karten von Roaming-Partnern geladen oder – für Spontane – mit Kreditkarte gezahlt werden. Informationen gibt es unter swu.de/stromtanken



Von links: Gunter Czisch (Oberbürgermeister Ulm), Marcus Staib (Geschäftsführer Bäckerei Staib) und SWU-Geschäftsführer Klaus Eder.

SWU ZERTIFIZIERT:

TOP-LOKALVERSORGER



Bereits zum 13. Mal in Folge haben die Stadtwerk Ulm/Neu-Ulm das Zertifikat zum „Top-Lokalversorger“ für die Bereiche Wasser und Wärme sowie Strom und Gas erhalten. Als Grundlage für diese Auszeichnungen gelten nicht nur die **fairen Preiskonditionen**. Kunden haben zudem die Möglichkeit, stets die aktuelle Marktsituation im Blick zu behalten. Hinzu kommt das lokale Engagement bei Themen wie Digitalisierung, Ökologie und Servicequalität. Als Ansprechpartner vor Ort setzen sich die SWU darüber hinaus für den **Fortschritt der Energiewende** mit verschiedenen Projekten und Investitionen ein. Damit gestalten sie die Zukunft der Region aktiv mit.

ALLES IM ZEICHEN DER DIGITALISIERUNG

Die SWU TeleNet wurde vom Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. (BREKO) mit dem **Qualitätssiegel „Echte Glasfaser“** ausgezeichnet. Damit hat sie sich als kompetenter, vertrauenswürdiger und verlässlicher Glasfaserpartner vor Ort erwiesen. Nicht nur die Umsetzung der Hausanschlüsse und Glasfaserkilometer ist für die Zertifizierung entscheidend, sondern ebenso das vorrangige Einräumen des Ausbaus echter Glasfaseranschlüsse gegenüber anderweitigen Technologien. Daher arbeiten die SWU aktiv an der Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in der Region und Deutschlands mit. Auch Geschäftskunden profitieren hiervon: Dank einer leistungsstarken und **schnellen Übertragungstechnik** lassen sich Firmenstandorte weltweit vernetzen. Oder die eigene Infrastruktur wird im SWU-Rechenzentrum im Raum Ulm/Neu-Ulm untergebracht. Ein zweites Rechenzentrum ist zudem bereits in Planung. Mehr Informationen gibt es unter swu.de/glasfaser

