

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Networking“, wie wir es verstehen, ist mehr als ein netter Plausch am Buffet. Die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm Netze steht für greifbare Versorgungssicherheit. In der Krise haben wir sichergestellt, dass alle Energieversorger in unserem Geschäftsbereich zuverlässig liefern konnten. Um diese Verlässlichkeit beständig zu erhalten, arbeiten wir intensiv an der Zukunft, zum Beispiel an der Wasserstofffähigkeit des Erdgasnetzes. Wie Sie das für sich gewinnbringend nutzen können? Darüber sollten wir demnächst persönlich networken!



Manfred Staib  
Kaufmännischer  
Geschäftsführer der  
Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm  
Netze GmbH



## Kraftvoll nach vorne

Individuelle Lösungen der SWU führen ihre Kunden in die Energiezukunft.

**M**achen Sie das freiwillig, oder müssen Sie das?“ Diese Frage haben der Geschäftsführer der SWU, Klaus Eder, und sein Beratungsteam in den vergangenen Jahren oft gehört. Zum Beispiel, wenn sich die SWU für den Ausbau erneuerbaren Energien engagiert oder in Sachen **Energieeffizienz** vorangeht. Die Antwort war immer dieselbe: „Freiwillig und aus tiefster Überzeugung, obwohl es oft mühsam war“, erklärt Eder. „Wir haben es damit sowohl für uns selbst als auch für unsere Kunden leichter gemacht, den Energieeinsatz zu verbessern und entscheidende Schritte in der **Energiewende umzusetzen**.“

Dabei war es stets Teil der langfristigen Strategie, die Kunden dort abzuholen, wo sie gerade sind. „Individuelle Voraussetzungen verlangen nach persönlichen Lösungen. Dafür setzen wir unsere Kompetenz ein“, betont der Geschäftsführer. Mit dem voranschreitenden Ausbau von **Photovoltaik** engagiert sich der Konzern für eine Option, die ökonomisch und ökologisch vorteilhaft ist. Bei **Windenergie und Wasserstoff** will der Versorger laut Eder mit substanziellen Schritten nachziehen: „Unser Anspruch auf Stabilität und Verlässlichkeit hat

dabei jedes Mal die Zukunftstauglichkeit im Blick. Denn Unternehmen brauchen definitiv Planungssicherheit.“

Den Umstieg auf die Erneuerbaren, den Ausbau der E-Ladeinfrastruktur und den **Fokus auf Netzkapazitäten** hat die SWU zunächst intern umgesetzt. So konnte sie als Vorreiter Erfahrungen sammeln, um mit gutem Beispiel für andere Firmen voranzugehen. Digitale Komponenten, wie sie die **SWU TeleNet** ins Spiel bringt, haben dabei kräftig mitgeholfen. Für die SWU gilt: Schrittmacher statt Trittbrettfahrer sein. „Diese wertvolle Fähigkeit, mit praktikablen Konzepten die richtige Spur zu legen, hat während anhaltender Krisenzeiten das **Vertrauen** der Geschäftskunden in die Angebote der SWU gestärkt“, resümiert Eder.



**KLAUS EDER**

0731 166-0

klaus.eder@swu.de

# SWU NEWS

Für  
Geschäfts-  
kunden



Die beiden Geschäftsführer der Milchwerte Schwaben Karl Laible (links) und Dr. Johann Meier.



**Im Profil**

**MILCHWERKE SCHWABEN**  
 Die Firma Milchwerte Schwaben mit Sitz in Neu-Ulm ist bereits seit 1922 fest am Markt verankert. Die bayerisch-baden-württembergische Genossenschaft produziert Molkereiprodukte wie zum Beispiel Joghurts und Butter. Dabei legt der Betrieb Wert auf transparente Lieferketten, Fairness, Umweltfreundlichkeit und Regionalität.

**Kundenporträt**

# Alle Zeichen auf Nachhaltigkeit

Die Milchwerte Schwaben engagieren sich in Zusammenarbeit mit der SWU für die Energiewende.

**N**atur- und Fruchtojoghurts, Desserts, Käse, Butter, Milch- und Molkepulver: Die rund 220 Mitarbeitenden der Milchwerte Schwaben in Neu-Ulm wissen genau, worauf es bei der Produktion und dem Vertrieb von Milcherzeugnissen ankommt. Seit mehr als 100 Jahren setzt der Betrieb auf Regionalität, Fairness und Klimaschutz. „Mitte Juni haben wir unsere runderneuerte Marke Axel, die schon in den 80er Jahren Kultstatus hatte, auf den Markt gebracht. Als Frischmilch und Käsespezialitäten aus regionaler Weidemilch“, sagt Dr. Johann Meier, Geschäftsführer der Genossenschaft.

Um den gestiegenen Anforderungen der Kunden nach **mehr Umweltschutz** gerecht zu werden, wird intern hierfür viel getan. „Wir versuchen, so viele Ressourcen wie möglich zu schonen. Angefangen bei den Lieferketten im Einkauf über die **Reduzierung von Plastik** bis zum Bau einer eigenen Photovoltaik-Anlage“, erklärt Meier. Und dabei kommt die Expertise der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm zum Tragen. Denn seit Jahrzehnten besteht eine enge Zusammenarbeit in den Bereichen Strom, Gas und Trinkwasser.

**GEMEINSAM EINE LÖSUNG FINDEN**  
 Schon seit Mitte Mai liefert die **hauseigene PV-Anlage** Eigenstrom an wichtige werksinterne

Stromverbraucher. Im Vorfeld hatte die SWU eine eigene **Konzeptstudie** durchgeführt, die als Angebotsgrundlage diente. „Den für eine Anlage in dieser Größenordnung obligatorischen **Direktvermarktungsvertrag** konnten wir zügig mit der SWU abschließen. Aktuell prüfen wir, ob ein PPA-Vertrag (Erklärung auf Seite 3 der NEWS) in Frage kommt. Die SWU war für uns immer ein zuverlässiger Partner – gerade in Zeiten der Krise“, berichtet der Geschäftsführer. Mit der Installation der PV-Anlage sieht man sich hinsichtlich der Energieversorgung breiter aufgestellt und ein Stück weit unabhängiger von möglichen Erschütterungen auf dem Energiemarkt. Es muss weniger Energie zugekauft werden, sodass sich zugleich wiederkehrende Kosten senken lassen.

„Dank unseres zertifizierten Energiemanagementsystems haben wir den richtigen Weg in diesen schwierigen Zeiten gefunden. Jährlich definieren wir neue Projekte, mit denen Energie eingespart wird“, sagt Meier. Die SWU ziehen ebenfalls Nutzen aus der Kooperation. Aktuell ist im Gespräch, ob ein **gemeinsames Fernwärmeprojekt** realisiert wird. Bei diesem könnte die Abwärme der Firma in das Fernwärmenetz der SWU eingespeist werden. So ergibt sich eine klassische Win-Win-Situation.

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

**WAS UNS VERBINDET:**

Die Milchwerte Schwaben beziehen aktuell von der SWU SpotFix Strom und Gas sowie Trinkwasser. Dabei profitieren sie nicht nur von Produkten, sondern ebenso vom kompetenten Know-how der SWU-Mitarbeitenden. Gemeinsam setzen sich SWU und die Milchwerte Schwaben mit allen Mitteln aktiv für die Erreichung der europaweiten Klimaziele ein.



**JACQUELINE SCHMUTZ**  
 0731 166-2637  
[jacqueline.schmutz@swu.de](mailto:jacqueline.schmutz@swu.de)



# Partnerschaft unter der Sonne

Unter den erneuerbaren Energien gehört die Solarkraft heute zu den ergiebigsten Quellen. Unternehmen können diese auf unterschiedlichen Wegen nutzen. Die SWU verfügt über eine breite Palette an Dienstleistungen für PV-Anlagenbetreiber in der Region, um dies wirtschaftlich in die Tat umzusetzen.

## DIE ERSTEN SCHRITTE – WEGBEGLEITER SWU

Wer der grünen Energie eine Chance geben und Photovoltaik-Anlagen installieren möchte, ist bei der SWU unter [swu.de/pv-gewerbe](https://www.swu.de/pv-gewerbe) an der richtigen Adresse. Denn sowohl die im ersten Schritt nötigen [Konzeptstudien](#) als auch die umfassenden Planungsleistungen gehören zu den Serviceleistungen der SWU. Gerade bei den mitunter komplexen Voraussetzungen in Gewerbebetrieben ist die [fachliche Kompetenz](#) aus unterschiedlichsten Projekten nützlich, welche die SWU hierbei einbringt.

## WAS STECKT HINTER DER ABKÜRZUNG PPA?

PPA steht für ein [Power Purchase Agreement](#). Darunter versteht man einen Stromliefervertrag zwischen einem Stromproduzenten, in diesem Fall mit einer PV-Anlage, und einem Stromabnehmer, der regenerative Energie [auf lange Sicht](#) und mit einem fest definierten Abnahmepreis beziehen will. Im PPA werden alle Konditionen individuell geregelt. Darüber hinaus erhöht sich die Planbarkeit für Verbraucher und Erzeuger.

## WAS BRINGEN DIREKTVERMARKTUNGSVERTRÄGE?

Hier vermarktet die SWU den erzeugten PV-Strom für den Erzeuger. Seit 2016 gilt die verpflichtende Direktvermarktung ab einer Anlagengröße mit mehr als 100 Kilowatt-Peak. In diesem Vertragsverhältnis ist der Erzeuger verpflichtet, die Erzeugung für die kommenden 24 Stunden zu prognostizieren. Dafür bezahlt der Netzbetreiber dem Anlagenbetreiber eine Prämie und einen anteiligen Erlös vom Verkauf an der Strombörse. Die SWU als

eigener [Direktvermarkter](#) bietet unter [swu.de/direktvermarktung](https://www.swu.de/direktvermarktung) umfassende Services für Anlagenbetreiber an. Dazu gehört auch die Übernahme der Aufgaben und Prozesse, zu denen die Bundesnetzagentur im Rahmen des Netz-Engpassmanagements (Redispatch 2.0) Anlagenbetreibern verpflichtet.

## WARUM SUCHT DIE SWU FREIFLÄCHEN?

Bis 2030 möchte die SWU für die eigene Stromproduktion einen [PV-Zubau in der Region](#) von mindestens 15 Megawatt erreicht haben. Zusätzlich zu bereits bestehenden Anlagen braucht sie dafür allerdings neue Freiflächen. Flächeneigentümer, Firmen und Kommunen, die Interesse haben, Flächen zu verpachten oder gemeinsam mit der SWU PV-Projekte umzusetzen, können dafür deren Expertise bei einer persönlichen Beratung abrufen oder sich unter [swu.de/pv-freiflaechen](https://www.swu.de/pv-freiflaechen) informieren. Geeignet sind Flächen ab einer Größe von rund einem Hektar und Dachflächen ab circa 500 Quadratmetern.

## WAS HAT ES MIT DER „RESTSTROM-BELIEFERUNG“ AUF SICH?

Für den Fall, dass die in der PV-Anlage erzeugte Strommenge nicht vollkommen ausreicht, um den damit verbundenen Bedarf zu decken, bietet die SWU passgenaue Lösungen an, um diese entstandene „Reststrom-Lücke“ zu schließen. Mit einer individuell angepassten Vertragsgestaltung können Kunden beispielsweise [Naturstrom extra zukaufen](#). Damit sind sowohl die Versorgung als auch die klimaschonende Produktqualität weiterhin gesichert.

## RICHTIG ANMELDEN :

Jede PV-Anlage, gewerblich oder privat sowie unabhängig von ihrer Größe, muss beim Netzbetreiber (kostenlos) angemeldet werden. Die Registrierung erfolgt unter [ulm-netze.de/netzportal](https://www.ulm-netze.de/netzportal). Zudem kann eine andere Person für die Anmeldung bevollmächtigt werden.



**MARCUS DEUTENBERG**

0731 166-2670  
[marcus.deutenberg@swu.de](mailto:marcus.deutenberg@swu.de)



MANUEL MEISHAMMER

0731 166-2604

manuel.meishammer@swu.de



# Die Macher der Mobilitätswende

Die Produkte und Leistungen der SWU im Bereich Elektromobilität sind ein wichtiger Beitrag für eine umweltfreundliche und nachhaltige Klimapolitik.

Die Mobilitätswende ist in der Region Ulm/Neu-Ulm in vollem Gange: Egal, ob mit dem E-Carsharing swu2go, der naturstrombetriebenen Straßenbahn, dem wachsenden Netz von E-Ladesäulen für private und gewerbliche Kunden oder zukünftig mit 14 neuen Elektrobussen. Für diese erhielt die SWU eine Förderung in Höhe von 4,59 Millionen Euro. „Die Förderung für die Ladeinfrastruktur und den notwendigen Betriebs-hofumbau ist bereits beantragt. Bis Ende 2025 werden die E-Busse im Linienbetrieb unterwegs sein“, berichtet Manuel Meishammer, Berater für Elektromobilität bei der SWU. Schließlich muss das Personal am Lenkrad und in der Werkstatt erst ausgebildet sowie die Servicetechnik nachgerüstet werden. So soll schrittweise der gesamte ÖPNV ganz im Zeichen des Klimaschutzes stehen, um langfristig die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu senken.

„Zudem haben wir fünf neue Straßenbahnen des Typs Avenio eingeführt, die sechste wird

derzeit in Betrieb gesetzt. Damit verbessern wir das Angebot und den Takt für unsere Fahrgäste“, erklärt Meishammer. Auch intern geht der Konzern bei seinen elektrobetriebenen Dienstfahrzeugen mit gutem Beispiel voran. Dieses Engagement spiegelt sich im Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur wider. Aktuell betreibt die SWU 310 Ladepunkte an über 100 Standorten, die in den kommenden Jahren weiter anwachsen sollen.

Geschäftskunden profitieren darüber hinaus vom Komplettangebot des SWU-Ladeservices für private Ladestationen: Vom Betrieb und Wartung der eigenen Ladestation über die Abrechnung bis hin zur Service-Hotline mit Störungsbeseitigung. Dank der SWU LadeStrom-Karte funktioniert das Aufladen mit Naturstrom einfach und unkompliziert. „Sowohl fürs Gewerbe als auch in der Wohnungswirtschaft führen wir Konzeptstudien durch, um eine bedarfsgerechte und intelligente Ladelösung für jedes Objekt zu finden“, schildert der Berater für Elektromobilität.

## 3 Fragen, 3 Antworten:



ANNA-LENA NEHER

28 Jahre  
Beraterin Energiedienstleistungen/  
Kundenlösungen

Der Ausbau erneuerbarer Energien ist in aller Munde und Photovoltaik-Anlagen werden immer beliebter. Wie unterstützt die SWU dabei Gewerbekunden und Kommunen?

Beide Gruppen können sich bei diesen Aufgaben auf die SWU als kompetenten Partner verlassen. Wir beraten schon immer bedürfnisorientiert, das ist derzeit besonders wertvoll. Und wir decken die ganze Bandbreite von der fachgerechten Planung der PV-Anlagen und Vor-Ort-Besichtigungen bis hin zur Baubegleitung ab. Unsere ausführlichen Konzeptstudien bieten einen transparenten Einblick in die Wirtschaftlichkeit einer PV-Anlage. Dabei gleicht kein Projekt dem anderen, sodass wir immer die individuelle Situation unter die Lupe nehmen. Dazu gehört zudem eine genaue Kostenabschätzung des Bauvorhabens, das sich vor allem langfristig lohnen muss.

So haben Geschäftskunden und Kommunen eine gute Entscheidungsgrundlage, um sich am Schutz der Umwelt zu beteiligen. Die SWU sieht sich hier als Treiber der Energiewende.

Welche Veränderungen haben die Energiekrise und der Ukraine-Krieg bei der SWU angestoßen?

Viele Abläufe im Alltag bekommen gerade eine neue Struktur. Das erleben wir alle – auch bei der SWU verändert sich einiges. Wir reagieren auf die aktuellen Gegebenheiten mit neuen Konzepten. Im Bereich der PV-Anlagen verzeichnen wir ein wachsendes Interesse unserer Kunden, die sich vermehrt mit diesem Thema auseinandersetzen. Das merken wir an der steigenden Anzahl der Kundenanfragen, die sich mehr Unabhängigkeit wünschen.

Die Sonne versorgt nicht nur PV-Anlagen mit Energie, sondern ist auch gut fürs Gemüt der Menschen. Wie verbringen Sie sommerliche Tage?

Besonders in der wärmeren Jahreszeit bin ich oft mit meinem Fahrrad unterwegs – das schont die Umwelt und ist nachhaltig. Als Teil der SWU gehe ich somit selbst privat mit gutem Beispiel voran. Ich habe zudem einen eigenen Gemüsegarten gepachtet, dem ich viel Aufmerksamkeit und Pflege schenke. Oder ich entspanne mit einem guten Buch im kühlen Schatten.



# Preise langfristig absichern

Das SWU-Produkt „SpotFix“ bringt Planungssicherheit beim Energieeinkauf zurück.

Nach einer langen Phase stark volatiler Großhandelspreise stabilisierte sich der Markt in den letzten Wochen zunehmend. Damit ist es an der Zeit, sich wieder den längerfristigen Beschaffungsstrategien zuzuwenden. „Unsere Geschäftskunden gewinnen wieder Planungssicherheit zurück“, sagt Marcus Deutenberg, Leiter Vertrieb bei SWU Energie.

Vor allem das Produkt SWU Strom SpotFix bietet sich in dieser Marktlage für preisbewusste Firmen an. Es ermöglicht auch mittelständischen Unternehmen einen flexiblen Einkauf von Energie über den Termin- und Spotmarkt. Das Prinzip ist einfach: Über den Terminmarkt lässt sich der individuelle Grundbedarf günstig absichern. Zu Spotmarktpreisen können Kunden dann Restmengen bedarfsgerecht und marktnah dazukaufen.

## INDIVIDUELL AN DIE EIGENEN STRATEGIEN ANPASSBAR

Deutenberg erklärt: „Eine Einkaufsstrategie auf Basis von SpotFix erlaubt es, den Energiebezug unmittelbar am individuellen Beschaffungs- und Nutzungsprofil jedes einzelnen Unternehmens auszurichten.“ In einem persönlichen Gespräch mit den Beraterinnen und Beratern der SWU gestalten Firmen dabei die strategisch optimale Beschaffung. Der Vorteil besteht nicht zuletzt darin, dass Kunden sich auf lange Sicht absichern können, indem sie Teilmengen zum Festpreis einkaufen. „Wir sind inzwischen bereits im dritten Jahr mit diesem Produkt am Markt und es hat sich schon bei zahlreichen unserer Vertragspartnerinnen und Vertragspartnern bewährt“, berichtet der Leiter Vertrieb.



## AUF DEM NEUESTEN STAND MIT DEM SWU MARKTBERICHT

In diesem Zusammenhang werden besonders die wöchentlich versendeten Marktinformationen der SWU zu einer wertvollen Entscheidungshilfe, wie Deutenberg weiß: „Der SWU Marktbericht, den wir unseren Geschäftskunden kostenlos zur Verfügung stellen, enthält alle relevanten und aktuellen Preisinformationen aus den Bereichen Strom, Erdgas, Rohöl, Kohle und CO<sub>2</sub>-Zertifikate – kompakt und übersichtlich dargestellt.“ Um den Service zu nutzen, genügt eine einfache online Anmeldung unter [swu.de/marktbericht](http://swu.de/marktbericht). Neu: SpotFix-Kunden erhalten zusätzlich einen individuellen Bericht, der genau auf ihren Informationsbedarf zugeschnitten ist.

Transparente Marktinformationen in Verbindung mit einer persönlichen Beratung durch

die SWU-Ansprechpartner ergeben eine stets passende, maßgeschneiderte Lösung. „Wir gehen dabei auf das Anforderungsprofil der Kunden ein, legen Beschaffungsstrategien fest und teilen unser Wissen aus dem praktischen Einsatz. Das ist ‚Energieeffizienz pur‘ in der Kommunikation“, resümiert Deutenberg.



MARCUS DEUTENBERG

0731 166-2670

[marcus.deutenberg@swu.de](mailto:marcus.deutenberg@swu.de)

*Kunden, die erfolgreich mit der SWU zusammenarbeiten:*



Kurz  
gemeldet

## KENNEN SIE SCHON

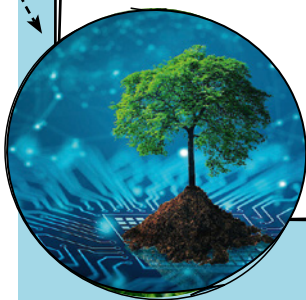
# die SWU TeleNet?



Im August 2000 ging die SWU TeleNet als Tochtergesellschaft der Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm an den Markt. Rund 80 Vollzeitkräfte arbeiten dort tagtäglich am Erhalt und Ausbau der IT- und Telekommunikationsdienstleistungen in Ulm/Neu-Ulm. Sei es im Home-Office, im Büro oder als Ansprechpartner vor Ort: Die Mitarbeitenden kümmern sich zeitnah um alle eingehenden Kundenanliegen und garantieren eine zuverlässige Versorgung von Privatkunden, Geschäftskunden und Kommunen. Auch der eigene Konzern, Beteiligungsgesellschaften und stadtnahe Gesellschaften werden bei Energiewirtschaftlichen Anwendungen und Kernsystemen, im Servermanagement, der Systembetreuung sowie bei Serviceaufgaben umfassend unterstützt.

### ZUM SCHUTZ DER UMWELT

Nachhaltigkeit und Digitalisierung bedingen sich gegenseitig. Daher setzt sich die SWU TeleNet für die europaweiten Klimaziele ein: Sie betreibt alle eigenen Standorte und sämtliche Anlagen, Rechenzentren und Verteilerzentren mit reinem Naturstrom. Darüber hinaus engagiert sie sich für die Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks und eine Senkung des Papierverbrauchs. Selbst beim Versand von Endgeräten an die Kunden wird immer mehr auf unnötiges Verpackungsmaterial verzichtet. Mit dem flächendeckenden Ausbau der Glasfasertechnologie in Ulm/Neu-Ulm setzt die SWU TeleNet ein klares Zeichen in Sachen Umweltschutz. Denn im Gegensatz zu Kupferleitungen und Koaxialkabeln verbrauchen Glasfasernetze bis zu 15-mal weniger Strom. Das verringert den Ausstoß von klimaschädlichen Treibhausgasen. Kunden profitieren zudem von leistungsstarken, stabilen und sicheren Anbindungen sowie von hohen Datenraten.



### UNSERE LEISTUNGEN

#### FÜR PRIVATKUNDEN, KOMMUNEN UND UNTERNEHMEN:

- Internet-Tarife
- Festnetz-Telefonie
- TV & Radio
- Server-Housing und Cloud-Lösungen im Rechenzentrum
- Vernetzung von Standorten
- WLAN und Funk-Lösungen
- Multimedia-Services rund um die Telefonanlage, Zutrittskontrollen, Videoüberwachung und Betriebsfunk
- 24/7 Serviceteam bei der SWU

### EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN

Um die Digitalisierung weiter voranzutreiben, verfolgt die SWU TeleNet neue Strategien. Mit dem Bau eines zweiten Rechenzentrums wird das Geschäftsfeld rund um IT-Services stärker aufgestellt werden. Das Unternehmen setzt sich zudem zusammen mit den Städten Ulm und Neu-Ulm für die Digitalisierung an Schulen ein, an denen Glasfaseranschlüsse realisiert wurden. In Ulm wurde bereits das Gewerbegebiet Donautal und in der Innenstadt der erste Bauabschnitt an das Glasfasernetz angeschlossen, wonach die Arbeiten derzeit im Innenstadtbereich weiter fortgeführt werden. In Neu-Ulm befindet sich das erste Cluster des Gewerbe- und Industriegebiets in der Finalisierung, mit dem zweiten wird zum Jahreswechsel begonnen. Die Grundlage für die Städte der Zukunft sind stets schnelle, digitale Strukturen. Dafür setzt sich ebenfalls die Tochtergesellschaft citysens GmbH ein. Sie trägt beispielsweise mit Sensoren und Steuergeräten dazu bei, dass Städte zur echten Smart City werden.



**KATRIN BREITINGER**

0731 166-3110

katrin.breitinger@swu.de