

**Hat bald Anschluss ans
Erdgasnetz: der Ferienpark
Landal Hochwald in Kell**

Inhalt

Pionier aus Trier: Der Flachdachspezialist atwitra
Neues Gesicht: Horst Jäckels im Interview
Fördergelder: Staatliche Hilfen für Unternehmen

▶ Seite **02**
▶ Seite **03**
▶ Seite **04**

Netzausbau im Hochwald

Für den Ferienpark Landal Hochwald in Kell und den Automobilzulieferer ThyssenKrupp Bilstein in Mandern bauen die Stadtwerke Trier ihr Erdgasnetz im rheinland-pfälzischen Hochwald aus.

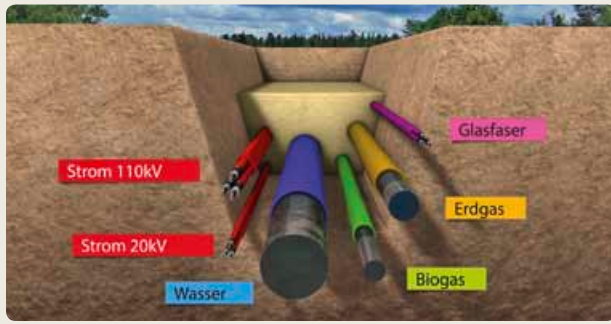
Über zwei Millionen Euro investieren die Stadtwerke Trier (SWT) in den kommenden Monaten in ein neues Infrastrukturprojekt in der Verbandsgemeinde Kell. Der Grund dafür: Anfang 2014 sind Landal GreenParks Deutschland und der Automobilzulieferer ThyssenKrupp Bilstein mit dem Wunsch an die SWT herangetreten, ihre Standorte in Kell beziehungsweise Mandern von Heizöl beziehungsweise Flüssiggas auf Erdgas umzustellen – für die Stadtwerke eine Herausforderung. Denn das vorhandene Erdgasnetz endet bisher im elf Kilometer entfernten Reinsfeld. „Ein Projekt in dieser Größenordnung wirtschaftlich darzustellen, ist eine Aufgabe, der man sich nicht alle Tage stellt“, erklärt Vertriebschef Thomas Speckter. Doch dem Energieversorger gelang es, aus allen Leistungen – wie Leitungsbau, Netzanbindung und Lieferverträge – ein Gesamtpaket zu schnüren, das die beiden Kunden überzeugt hat.

Darüber hinaus schließen die Stadtwerke langfristige Konzessionsverträge für neue Versorgungsgebiete. „Neben Kell und Mandern planen wir im Zuge dieses regionalen Infrastrukturprojekts Entnahmestellen für Schillingen und Waldweiler zu bauen und schaffen damit die Voraussetzungen für einen möglichen Netzausbau in diesen Gemeinden“, erklärt SWT-Vorstand Arndt Müller.

Zukunftsfähige Partnerschaft

„Mit dem Wechsel zu Erdgas bauen wir eine saubere, sichere und zukunftsfähige Energieversorgung für unseren Standort in Mandern auf, die keine Transportlogistik erfordert und damit wetterunabhängig ist“, begründet Dirk Lieske, Vertriebsleiter Energie bei der ThyssenKrupp AG. Im Auftrag seines Unternehmens erschließen die SWT das 90.000 Quadratmeter große Betriebsgelände und rüsten die

bestehenden Anlagen um. Für Landal GreenParks Deutschland werden die Stadtwerke im Ferienpark Hochwald in Kell über 200 Ferienhäuser, zehn Mobilheime und das Hauptgebäude auf den neuen Energieträger umstellen. Der Ferienparkbetreiber kann sich den Ausbau der Geschäftsbeziehungen vorstellen: „Wir haben die Stadtwerke Trier als sehr kooperativen Geschäftspartner kennengelernt, der sich damit auch als potenzieller Stromversorger empfohlen hat“, so Martin Heuer, Director Operations Deutschland bei Landal GreenParks. Aktuell bereiten die SWT den Netzausbau vor. Rund 2,3 Millionen Euro wird der Leitungsbau kosten, der bis 2015 abgeschlossen sein soll. Im Gegenzug haben sich Landal GreenParks und ThyssenKrupp Bilstein für einen langfristigen Erdgasliefervertrag mit den Stadtwerken entschieden. Pro Jahr beziehen beide Unternehmen rund 8 Millionen Kilowattstunden Erdgas.



Eine zentrale Verbundgrabenanlage mit Wasser-, Biogas- und Erdgasleitung, Lichtwellenleiter sowie Mittel- und Hochspannungsleitung spart Zeit und Geld.

Wegweisendes Infrastrukturprojekt in der Westeifel

Eine sichere und moderne Trinkwasser-, Energie- und Telekommunikationsversorgung zu guten Konditionen, die gleichzeitig einen Beitrag zur Energiewende leistet – kein geringeres Ziel setzt sich das Projekt „Regionales Verbundsystem Westeifel“, das die Kommunale Netze Eifel AöR (KNE) plant. An der KNE mit Sitz in Prüm sind die Stadtwerke Trier (SWT) zu 24,9 Prozent neben dem Eifelkreis Bitburg-Prüm beteiligt. „Kernstück des Verbundsystems ist der Bau einer neuen, rund

80 Kilometer langen Leitungstrasse für Trinkwasser, Strom, Erdgas, Biogas und Telekommunikation. Die Trasse soll künftig von der nördlichen Landesgrenze zu Nordrhein-Westfalen bis nach Trier im Süden verlaufen“, erklärt KNE-Vorstand Arndt Müller. Vorgeesehen sind bis 2022 Investitionen in Höhe von rund 140 Millionen Euro. Das Umweltministerium des Landes Rheinland-Pfalz fördert das Projekt in den kommenden acht Jahren mit rund 25 Millionen Euro.

Flächenweise Dächer aus Trier

Unternehmerischer Pioniergeist bildet den Motor der Unternehmensentwicklung des Flachdachspezialisten alwitra aus Trier. 2014 feierte der Weltmarktführer seinen 50. Geburtstag – mit den SWT verbindet ihn eine lange Geschäftsbeziehung.



„Klima- und Umweltschutz spielen bei uns eine wichtige Rolle. Mit den SWT haben wir einen Partner, der uns nicht nur Energie beschafft, sondern zugleich bei der Umsetzung zahlreicher Effizienz-Projekte unterstützt. Zum Beispiel bei der aktuellen Umstellung von Öl auf Erdgas am Standort Trier. Auch beim Energieeffizienz-Netzwerk (EEN) der SWT machen wir seit 2010 mit.“



Joachim Gussner, Inhaber alwitra GmbH

Schon lange nutzen Architekten Flachdächer als alternative Gestaltungsoption. Ihren ersten Boom erlebte diese Bauweise in den 60er- und 70er-Jahren mit den damals immer beliebter werdenden Bungalows. In jener Zeit entstand auch der Flachdachspezialist alwitra aus Trier – der inzwischen zu den 1.000 deutschen Weltmarktführern gehört und rund 300 Mitarbeiter in Trier und Hermeskeil beschäftigt. Den Anfang machte das Unternehmen, als Firmengründer Klaus Göbel 1964 mit einer selbst ausgetüftelten Innovation auf den Markt drang: ein mehrteiliges Dachrandabschlussprofil aus Aluminium. „Es war das erste Dachrandprofil, das die thermisch bedingten Eigenbewegungen unterschiedlicher Baustoffe ermöglichte und so Schäden am Dachrand verhindert“, erklärt der heutige alwitra-Inhaber Joachim Gussner. Für die Flachdachbauweise bedeutete das alwitra-Produkt einen Quantensprung: weg von den starren Anschlüssen hin zu langlebigen und sicheren Flachdächern. Joachim Gussner ergänzt: „Dieses Produkt zählt immer noch zu unseren Bestsellern und war die erste von zahlreichen Innovationen aus unserem Unternehmen.“ Dazu gehört etwa

eine weiße und bitumenverträgliche Dachbahn, die das Dach weniger aufheizt und somit langlebiger ist. Oder die Einführung des Systemgedankens, also die Verwendung des gleichen Materials in den Anschlussbereichen aller alwitra-Produkte. Und nicht zu vergessen: Auch die weltweit erste Dachbahn mit integrierten Solarmodulen entwickelten die schlaun Köpfe des mittelständischen Unternehmens. Dafür gab es sogar zahlreiche Preise, darunter 2005 den Innovationspreis „Batimat d’Or“.

Über 160 Millionen Quadratmeter Flachdächer

In seiner 50-jährigen Erfolgsgeschichte hat alwitra weltweit über 160 Millionen Quadratmeter Flachdächer abgedichtet. Selbst in Japan, Singapur, Brasilien, Südafrika und Australien zieren Flachdachprodukte aus Trier Wohnhäuser sowie anspruchsvolle Objekt- und Industriebauten. „Der beständige, langjährige Dialog und Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden und Partnern hat die Basis für unseren Erfolg geschaffen“, begründet Joachim Gussner. Und ergänzt: „Diesen erfolgreichen Weg werden wir auch in Zukunft weiter beschreiten.“



Ihr SWT-Ansprechpartner

Helmut Brose
Telefon 0651 717-2215
helmut.brose@swt.de

Auch für anspruchsvolle Architektur geeignet: alwitra-Flachdächer. Das Foto zeigt den Indoorspielplatz „Wal“ in Friedrichskoog an der Nordsee.





Stehen die Produktionsbänder über die Feiertage still, ist es wichtig, das den SWT mitzuteilen.

Gute Prognose, guter Preis

Was haben die Öffnungs- oder Produktionszeiten eines Betriebs mit den Energiepreisen zu tun? Gar nichts? Falsch. Eine ganze Menge. Denn als Energielieferant können die Stadtwerke Trier nur mit möglichst genauen Lieferprognosen den besten Preis bieten. Das heißt im Klartext: „Wenn Betriebe vorhersagen, dass ihre Produktion an gewissen Tagen stillsteht, können die SWT kurzfristig die Energielieferung anpassen“, erklärt Horst Jäckels, Abteilungsleiter Vertrieb Geschäftskunden. Wenn keine Informationen vorliegen, erfolgt ein nachträglicher

Mengenausgleich. Dies führt zu wesentlich höheren Kosten. Da viele Firmen insbesondere die Zeit über Weihnachten und Neujahr für Betriebsferien oder Revisionsarbeiten nutzen, werden die Stadtwerke Trier in den kommenden Wochen eine Abfrage unter den Kunden starten, um die Lieferprognosen zu verfeinern.

Weitere Informationen dazu enthält der Energieliefervertrag unter der Überschrift „Informationsrechte und -pflichten“. Fragen zur Lieferprognose beantwortet auch Ihr persönlicher Kundenbetreuer.

„Gebündelte Leistungen für Kunden“

Im weiteren Ausbau des Regionalgeschäfts und der partnerschaftlichen Geschäftsbeziehungen sieht Horst Jäckels, neuer Leiter der Abteilung Key Accounts/Geschäftskunden bei SWT, seine vorrangigen Aufgaben. Was das heißt und was ihm sonst noch wichtig ist, erklärt der 48-Jährige im Interview.



Wissen im Doppelpack: Horst Jäckels bringt gleichermaßen langjährige Erfahrungen aus dem Energie- und Netzvertrieb mit.

Zur Person

Seit 1. Oktober leitet Horst Jäckels die Abteilung Geschäftskunden. Vielen Kunden ist sein Gesicht bekannt: Schließlich verantwortete der 48-Jährige zuvor mehrere Jahre die Abteilung Netzvertrieb bei SWT und hat in seiner Funktion diesen Bereich entscheidend mitgeprägt. Damit nicht genug. Horst Jäckels gehört seit seiner Ausbildung dem Unternehmen an und war auch schon mehrere Jahre in der Abteilung Geschäftskunden aktiv. Der Energieexperte ist verheiratet, hat zwei Kinder und wohnt in Pluwig bei Trier.

SWTbusiness: Herr Jäckels: Welche Ziele verfolgen Sie als Abteilungsleiter Geschäftskunden?

Horst Jäckels: Zunächst einmal freue ich mich sehr über die neue Herausforderung und auf die partnerschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Denn letztlich haben sie einen großen Anteil an unserer positiven Unternehmensentwicklung. Mein Ziel lautet entsprechend: gemeinsam mit den Kunden nachhaltig die Wertschöpfung insbesondere hier in der Region zu steigern.

Und was reizt Sie besonders an Ihrer neuen Aufgabe?

Sehr spannend finde ich, die strategische Weiterentwicklung des Vertriebs und den systematischen Ausbau der Geschäftsbeziehungen in allen verfügbaren Vertriebskanälen aktiv mitzugestalten.

Was meinen Sie damit?

Sowohl die bestehenden als auch neuen Kundenbeziehungen zu erweitern und noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen – das geht wie bisher weit über die reine Energiebeschaffung hinaus. Eine wichtige Rolle spielt dabei die strategische Ausrichtung auf die Region, ohne dabei natürlich unsere bundesweiten Kunden zu vernachlässigen.

In welchen Bereichen möchten Sie Ihre Kunden denn außerdem unterstützen?

Neben der Beschaffung geht es darum, den Kunden noch mehr als bisher Stellschrauben aufzuzeigen, mit denen sie ihre Energiekosten drosseln können. Ein Beispiel: Ich bringe über zehn Jahre Erfahrungen aus dem Netzvertrieb mit. Eine meiner Kernaufgaben war dabei der Anschluss von Groß- und Kleinkunden ans Erdgasnetz und damit oft einhergehend die Umstellung von Heizkesselanlagen

von Öl auf Erdgas. Das bringt eine deutliche Ersparnis und schont gleichzeitig das Klima.

Das heißt, Sie werden den Netzvertrieb auch weiter als Aufgabe übernehmen?

Genau. Wir haben bislang unsere Kunden zwar auch schon immer ganzheitlich beraten – aber eben aus verschiedenen Abteilungen. Mit mir als Abteilungsleiter werden wir solche Aufgaben verstärkt bündeln: Unsere Kunden erhalten damit einen Ansprechpartner für alles.

Welche Themen stehen neben Netz und Beschaffung noch auf der Agenda?

Zum Beispiel das Thema Energieeffizienz, das wir insbesondere mit unseren Netzwerken in der Region vorantreiben. Aber auch die Nutzung erneuerbarer Energien bildet einen Baustein unserer Angebote. Gebündelte Kompetenz von den SWT zu erhalten, ohne Ressourcen im eigenen Betrieb aufzubauen, das ist ein echter Kundenvorteil.



Strommix – bei den Stadtwerken Trier im grünen Bereich

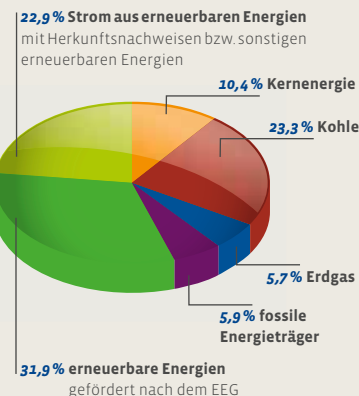
In Deutschland verpflichtet der Gesetzgeber seit 2005 alle Energieversorger, den Strommix auf der Jahresabrechnung anzugeben. Dieser gibt Auskunft darüber, aus welchen Quellen die elektrische Energie stammt und wie sich das auf die Umwelt auswirkt. Wichtig sind dabei insbesondere die Aspekte CO₂-Emissionen und radioaktiver Abfall. Der Grund für die gesetzliche Vorgabe der Stromkennzeichnung: Die Kunden sollen bei der Wahl des Stromlieferanten dessen Produkte auch nach Umweltaspekten bewerten können.

Spätestens bis zum 15. Oktober eines Jahres müssen alle Stromanbieter nach dem Energiewirtschafts-

gesetz den Strommix der gelieferten Energie für das Vorjahr veröffentlichen. Das haben die SWT getan: Da alle Privathaushalte bei den Stadtwerken Trier Strom aus 100 Prozent Wasserkraft beziehen, ist der Anteil der erneuerbaren Energien in der Gesamtlieferung im Vergleich zum Bundesdurchschnitt sehr hoch: 31,9 Prozent stammen aus nach dem EEG geförderten Energien, weitere 22,9 Prozent aus erneuerbaren Energien mit Herkunftsnachweis und sonstigen grünen Quellen. Im Bundesdurchschnitt liegen diese Werte bei 21,9 Prozent für EEG-Strom und 4 Prozent für den restlichen Ökostrom.

Mehr dazu unter www.swt.de

SWT-Strommix Gesamtlieferung



Gelder für Unternehmen

Investitionen in die Energieeffizienz, erneuerbare Energien und ganz neu Elektromobilität fördert der Staat bei Unternehmen mit zahlreichen Zuschüssen. Eine Auswahl stellt SWTbusiness im Überblick vor.

Aktuelle Umfragen und Studien belegen: Das Thema Energieeffizienz rückt immer mehr in den Fokus deutscher Unternehmen. Zum einen deshalb, weil die Ausgaben für Strom und Wärme eine immer größere Rolle für die Wirtschaftlichkeit eines Betriebs spielen. Zum anderen, weil der Gesetzgeber zunehmend Investitionen in die betriebliche Energieeffizienz fordert. Etwa, indem steuerliche Vorteile bei der Rückerstattung der Energie- und Stromsteuer sowie Vergünstigungen bei der EEG-Umlage verstärkt an den Aufbau eines zertifizierten Energiemanagementsystems nach ISO 50001 oder nach dem europäischen Umweltstandard EMAS geknüpft werden. Im Gegenzug haben Bund und Länder zahlreiche Fördermittel aufgestockt, die großen und kleinen Betrieben bei der Investition helfen. Ganz gleich, ob es sich um Ausgaben für „Energieeffiziente und klimaschonende Produktionsprozesse“, für den Bau von regenerativen Anlagen oder für die Sanierung der Gebäudetechnik handelt. Auch das Thema Elektromobilität rückt ab sofort in den Fokus der Zuschüsse: Seit Anfang Oktober fördert die KfW-Bankengruppe über das Umweltprogramm den Kauf von gewerblich genutzten Elektro-, Hybrid- und Brennstoffzellenfahrzeugen sowie von biomethan- oder erdgasbetriebenen leichten Fahrzeugen.

Weitere ausgewählte Hilfen im Überblick:

KfW-Programme (www.kfw.de)

- Energieberatung Mittelstand: Finanzierung einer qualifizierten Energieberatung

- Energieeffizienzprogramm für Sanierung und Neubau von Gebäuden sowie Anlagen-technik
- Umweltprogramm: Investitionen in Umweltschutz und Nachhaltigkeit (dazu gehört auch Elektromobilität)
- Erneuerbare Energien: Investitionen in regenerative Anlagen

BAFA-Zuschüsse – Auswahl (www.bafa.de)

- Einführung eines Energiemanagementsystems
- Förderung der Nutzung von erneuerbaren Energien
- Investitionen in hocheffiziente Technologien zur Steigerung der Energieeffizienz

- Mini-KWK-Anlagen
- Wärme- und Kältenetze sowie Wärme- und Kältespeicher

Programme des Landes Rheinland-Pfalz (www.mwkel.rlp.de)

- MWKEL – EffCheck: Zuschuss zur Energieberatung (Produktionsintegrierter Umweltschutz – PIUS)
- MWKEL – BITT: Zuschuss zur Beratung in puncto Umweltschutz, Ressourceneffizienz und betriebliches Qualitätsmanagement

Programm des BMWI (www.bmwi)

- Klimaschonende Produktionsprozesse: Hilfe bei Investitionen in energieeffiziente und umweltschonende Technologien

Elektroautos für den Fuhrpark: Zuschüsse gibt es jetzt von der KfW.

