



Mit Energieberatung sparen – eine der Sofortmaßnahmen des NAPE für den Mittelstand.

Inhalt

Regional aufgestellt: das Golf-Resort Bitburger Land
Gut eingekauft: Energiepreise günstig wie selten
Neu organisiert: der SWT-Vertrieb Geschäftskunden

▶ Seite 02
▶ Seite 03
▶ Seite 04

Energieeffizienz rückt in den Fokus

Mit dem Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) will die Bundesregierung die Energiewende zum Erfolg führen. Eine zentrale Rolle spielt dabei die mittelständische Wirtschaft. „Informieren, fördern und fordern“ lautet die Leitlinie.

Die Entkopplung von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum ist geschafft. Trotzdem bleibt Deutschland bisher weit hinter den selbst gesteckten Zielen zur Verbesserung der Energieeffizienz zurück. Das soll sich jetzt mit dem im Dezember verabschiedeten Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz ändern. Erste Sofortmaßnahmen sind auf den Weg gebracht.

Neue Förderprogramme

Speziell in Kommunen sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sieht die Bundesregierung noch erheblichen Nachholbedarf bei der Steigerung der Energieeffizienz. Als erster Schritt trat zum 1. Januar ein neues Programm zur Förderung von Energie-Contracting-Beratung in Kraft. Danach können sich KMU, deren Energiekosten im Jahr mindestens 100.000 Euro brutto betragen, eine unabhängige und qualifizierte Contractingberatung mit

30 Prozent der Beratungsausgaben oder maximal 7.500 Euro fördern lassen. Dazu gehört eine Erstanalyse der Potenziale für Energiespar- und Energieliefer-Contracting der Immobilien und Anlagen und eine anschließende Umsetzungsberatung. Außerdem wurde das Programm „Energieberatung im Mittelstand“ erweitert. Unternehmen mit hohem Prozesswärmebedarf können sich jetzt auch zur Nutzung der Abwärme beraten lassen und bekommen dafür bis zu 80 Prozent der Kosten erstattet. Die Förderung der Umstellung der Beleuchtung auf LED wurde allerdings eingeschränkt, da 2014 bereits ein Großteil der Fördermittel abgerufen wurden.

Weitere Maßnahmen 2015

Beraten wird momentan, inwieweit in das Programm zur CO₂-Gebäudesanierung die steuerliche Abschreibung von Sanierungsmaßnahmen

aufgenommen werden kann. Das war bisher am Widerstand der Länder gescheitert, die erhebliche Steuereinbußen befürchteten. Auf der Reformagenda steht auch eine Novelle des Kraft-Wärme-Kopplungsgesetzes (KWK). Beabsichtigt ist unter anderem, die Belastung von KWK-Strom mit 30 Prozent der EEG-Umlage durch eine bessere Förderung von KWK-Anlagen mindestens zu kompensieren. Im Frühjahr 2015 soll ein erster Gesetzesentwurf vorliegen. Auch will die Bundesregierung zusammen mit den Industrieverbänden die Bildung weiterer Energieeffizienznetzwerke von Unternehmen forcieren. Ein Feld, auf dem sich die SWT bereits seit Jahren erfolgreich engagieren.

Sie wollen die Steigerung der Energieeffizienz Ihres Unternehmens in Angriff nehmen? Ihre persönlichen Geschäftskundenberater von den SWT helfen Ihnen gern weiter.



Gewann 2014 den Preis für das teilnehmerstärkste Unternehmen: das Team der KiTa gGmbH Trier

Kostenloses Lauftraining für Einsteiger und Fortgeschrittene

Zur Vorbereitung auf den SWT-Firmenlauf am 28. Juni 2015 bieten die SWT wieder ab Mai ein Lauftraining für ihre Firmenkunden an. Das Training findet mittwochs von 18 bis 19 Uhr im Trierer Waldstadion statt und ist für Einsteiger wie auch für Fortgeschrittene geeignet.

Wer Interesse an einer Teilnahme hat, muss sich vorher anmelden, denn die Plätze sind begrenzt und – das lehrt die Erfahrung – sehr begehrt. Eberhard Biehl vom Trierer Marktforschungsinstitut T.I.P. Biehl & Partner bestätigt: „Das Training ist eine schöne Gelegen-

heit, zusammen mit Kollegen etwas zu tun, das sich von den üblichen Aktivitäten wie etwa einem Betriebsausflug unterscheidet. Wir hoffen, dass wir auch dieses Jahr wieder teilnehmen dürfen.“

Wer gern mit seinen Kollegen am Lauftraining teilnehmen möchte, wendet sich bitte an Anne Paris von der SWT-Marketingabteilung – per E-Mail: anne.paris@swt.de oder unter Telefon 0651 717-2252.

Anmeldungen zum SWT-Firmenlauf sind ab sofort online unter www.triererstadtlauf.de möglich.

Facelift fürs Bitburger Golf-Resort

Nach dem Eigentümerwechsel Ende vergangenen Jahres hat sich im Golf-Resort Bitburger Land einiges getan. So hat sich Rainer Nels, der neue Besitzer, unter anderem auch für die Stadtwerke Trier als Stromlieferanten entschieden.

In neuen Händen:
das Golf-Resort
Bitburger Land.



**Ihr SWT-
Ansprechpartner**

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

„ Aus der Region für die Region – lautet die Philosophie des Golf-Resorts. Deshalb ist mir die deutliche Verbindung mit der Bitburger Region sehr wichtig. Einer unserer großen Vorteile bildet die enge Bindung an die Unternehmen im Umland. Wir wollen zeigen, was unsere Region zu bieten hat und sind stolz auf unsere Partner. Aus diesem Grund kam für uns auch nur ein regionaler Energieversorger infrage. Wir wollen die Region langfristig und nachhaltig stärken.“

Rainer Nels, Eigentümer des Golf-Resort Bitburger Land

Direkt vor den Toren Bitburgs, oberhalb des Bitburger Stausees, erstreckt sich inmitten der hügeligen Eifellandschaft das Golf-Resort Bitburger Land. Die 18-Loch-Anlage entstand Mitte der 90er-Jahre. Sie umfasst rund 100 Hektar und gehört bis heute zu den besten in ganz Deutschland.

Doch nach dem Tod des Betreibers ging die Anlage 2013 insolvent. Ende 2014 hat sich der Bitburger Unternehmer Rainer Nels zusammen mit seiner Frau entschieden, die Anlage zu kaufen. Seitdem hat der leidenschaftliche Golfspieler viel Herzblut in den Neuaufbau gesteckt.

Innerhalb weniger Monate ließ er das Clubhaus samt Gastronomiebetrieb, Sekretariat, Schulungsraum, Shop, Umkleiden und Duschen renovieren. Das Umbau-Motto der Familie Nels lautete dabei: „Weniger ist mehr“. Den neuen Eigentümern war es beispielsweise wichtig, den Vorplatz einladender und repräsentativer zu gestalten und damit einen unverbauten Blick auf das Clubhaus zu ermöglichen. „Wir haben eines der schönsten Golf-Clubhäuser in Deutschland, das wollen wir auch zeigen“, erklärt Rainer Nels. Im Inneren hat sich ebenfalls einiges getan, insbesondere im Gastronomiebereich: „Wir

haben uns von alten Holzverkleidungen, dicken Teppichböden und einem schweren Kronleuchter verabschiedet und mit schlichten Ledermöbeln, gepaart mit warmen Brauntönen eine lockere Club-Atmosphäre im Lounge-Stil geschaffen.“

Spezielle Angebote für Berufstätige

Zum Start in die Frühjahrssaison fand am 1. März die Einweihung statt. Nun gilt es, neue Mitglieder für die Anlage zu gewinnen. Dabei setzt Rainer Nels auf die Zusammenarbeit mit regionalen Partnern wie den Stadtwerken Trier, von denen er bereits seit mehreren Jahren Energie für die Herstellung von Convenience-Lebensmitteln in seiner Firma Giacobbe bezieht. Von April bis September bietet das Golf-Resort durchgehend After-Work-Turniere über neun Löcher an. Die Turniere finden immer dienstags ab 17 Uhr statt. Sie richten sich insbesondere an berufstätige Golfer, die einerseits die sportliche Herausforderung suchen, andererseits aber nur selten Zeit für tagesfüllende Wettbewerbe haben.

Anmeldung, Termine und weitere Infos finden Sie unter www.bitgolf.de.



SWT vor Ort: Öko-Messe & Beda-Markt

Viele gute Gespräche mit Kunden und Geschäftspartnern – so lautet das Fazit der Stadtwerke Trier zur diesjährigen Öko-Messe in den Trierer Moselauen. Die SWT waren mit ihren aktuellen Strom- und Erdgasangeboten für regionale Kunden vertreten (Foto). Wer sich direkt am Messestand für einen Wechsel zu Römerstrom oder für einen neuen Erdgas-Hausanschluss entschied, profitierte von besonders günstigen Messekonditionen. Der nächste Messeauftritt ist schon in Planung: Vom 20. bis 22. März sind die Experten der SWT zu Gast auf dem Beda-Markt in Bitburg und freuen sich wieder auf gute Gespräche.

Zertifiziertes Energiemanagement bei SWT

Um den Energieeinsatz zu optimieren, haben die Stadtwerke Trier Ende 2014 eine Zertifizierung gemäß DIN ISO 50001 durchlaufen. Das ist der internationale Standard für Energiemanagement. Voruntersuchungen zeigten, dass der Energieverbrauch der Stadtwerke bei der Wasserversorgung und Abwasserreinigung am höchsten ist. Insbesondere der Betrieb von Pumpen braucht viel Energie. Deshalb hat ein gemeinsames Projektteam dieser Unternehmenssparten die Zertifizierung begleitet. Neben der systematischen Erfassung der Verbräuche und der Umsetzung gezielter Einsparmaßnahmen verpflichten sich die SWT dazu, das Energiemanagement kontinuierlich zu verbessern.

Energiepreise so günstig wie selten

Niedrige Ölpreise wie seit acht Jahren nicht mehr, stark gefallene Strompreise an der Börse – und auch beim Erdgas haben die Großhandelspreise nachgegeben. Wer jetzt Erdgas und Strom einkauft, kann sich für viele Jahre günstige Konditionen sichern.

Die Energiepreise kannten in den vergangenen Jahren trotz Finanzkrise nur eine Richtung: Sie sind gestiegen. Dieser Trend ist nun weltweit gebrochen. Eine schleppende Weltkonjunktur und der Fracking-Boom in den USA lassen die Energiepreise auf historische Tiefstände fallen. In Deutschland schickte zudem der starke Ausbau erneuerbarer Energien den Strompreis an der Börse auf Talfahrt.

Preissicherung das Gebot der Stunde

Für Unternehmen, die sich Strom und Erdgas in großen Mengen beschaffen müssen, ist es deshalb vorteilhaft, sich jetzt mit längerfristigen Verträgen die günstigen Börsen- und Großhandelspreise zu sichern. Dazu Thomas Speckter, Vertriebschef der SWT: „Bei den niedrigen Preisen kann man momentan nichts falsch machen. Für einige unserer großen Kunden haben wir aus diesem Grund bereits Lie-

ferkontrakte bis zum Jahre 2019, für manche sogar bis 2021 geschlossen. Wir gehen aktuell verstärkt mit langfristigen Angeboten auf unsere Kunden zu.“

Momentan sehen die meisten Experten keine Anhaltspunkte für eine signifikante Trendwende bei den Erdgas- und Strompreisen. „Natürlich gibt es immer wieder leichte Preisbewegungen. So verteuert ein sinkender Euro/Dollar-Kurs den Import von Kohle zur Verstromung in deutschen Kraftwerken. Das wird sich allerdings nur bedingt auswirken, da die in Dollar notierten Kohlepreise zuletzt wieder deutlich gesunken sind“, so Thomas Speckter zu seinen Marktbeobachtungen.

Viel Erdgas im Markt

Die Preisentwicklung auf dem Erdgasmarkt – aktuell sinken die Importpreise weiter – basiert auf einem gewaltigen Überangebot des

Rohstoffs. Gazprom hat deshalb kürzlich sogar den geplanten Bau von zwei weiteren Röhren der Nordseepipeline Northstream auf Eis gelegt.

Einige Marktbeobachter erwarten für die Mitte des Jahres noch leichte Preisabschläge, zumindest im Bereich der Jahreskontrakte. „Sicherlich könnte der Gas-Großhandelspreis noch leicht nachgeben. Aber es gibt natürlich bleibende politische Risiken. Auch beim Erdgaseinkauf sollte man sich in nächster Zeit, wenn noch nicht passiert, die günstigen Marktbedingungen langfristig vertraglich sichern“, rät SWT-Experte Thomas Speckter den Kunden.

Die SWT geben Ihnen gern Einblick in ihre Marktbeobachtung und unterstützen Sie bei Ihrer Beschaffungsstrategie für Strom und Erdgas. Sprechen Sie uns an!



Ihr SWT-Ansprechpartner

Thomas Speckter
Telefon 0651 717-2200
thomas.speckter@swt.de



Sorgt für fallende Großhandelspreise: Strom aus erneuerbaren Energien, hauptsächlich aus Wind- und Sonnenkraftwerken.



Kapazitätsmarkt

Der Begriff Kapazitätsmarkt umschreibt eine Forderung der Betreiber konventioneller Gas-, Kohle- und Kernkraftwerke, auch für die Bereithaltung von Erzeugungskapazitäten Geld zu bekommen. Hintergrund ist der wachsende Anteil von Wind- und Sonnenstrom, der konventionelle Stromkapazitäten zunehmend unrentabel macht. Trotzdem würden die Kraftwerke als Reserve für die Versorgungssicherheit weiter gebraucht, wenn beispielsweise an trüben Wintertagen die Nachfrage hoch ist und gleichzeitig nur wenig Sonnen- und Windstrom entsteht. Das am meisten diskutierte Modell eines Kapazitätsmarktes sieht vor, die erforderlichen

Reserveleistungen auszuschreiben. Der Kraftwerksbetreiber, der die Leistung am günstigsten anbietet, erhält den Zuschlag. Die Politik hat dem Kapazitätsmarktmodell kürzlich eine Absage erteilt und stützt sich dabei auf Gutachten. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die vorhandenen Flexibilitätsmechanismen, ergänzt um ohnehin geplante Nachbesserungen, auch bei einem weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien ausreichen, um Stromnachfrage und Angebot jederzeit zuverlässig auszugleichen. Dazu gehören eine stärkere Flexibilisierung der Nachfrage und eine Verbesserung des europäischen Stromverbundes.



Gebündelte Kompetenz für Kunden



Kompakte Services: In der Abteilung Vertrieb Key Accounts/Geschäftskunden finden Kunden ab sofort Antworten auf alle Fragen der Energieversorgung.

Mit der Neuorganisation der Abteilung „Vertrieb Key Accounts/Geschäftskunden“ haben Geschäftskunden der Stadtwerke Trier zukünftig einen zentralen Ansprechpartner. Vom ersten Kontakt, beispielsweise für den Hausanschluss, bis zu Energielieferung und Effizienzberatungen werden sämtliche Kompetenzen in der neu aufgestellten Abteilung gebündelt. Im Folgenden finden Sie einen kurzen Überblick über die Aufteilung und ihre Mitarbeiter.

Abteilungsleitung: Wie schon in der Ausgabe 4-2014 in *SWTbusiness* vorgestellt, leitet Horst Jäckels seit Ende vergangenen Jahres die Abteilung. Unterstützt wird er dabei von seinem Stellvertreter Stefan Kohr.

Kontakt: Horst Jäckels, 0651 717-2210 oder horst.jaeckels@swt.de; Stefan Kohr, 0651 717-2211 oder stefan.kohr@swt.de

Gruppe Key-Account-Manager: Kernaufgabe der Abteilung Key Accounts/Geschäftskunden bleibt der Vertrieb von Strom und Erdgas an Großkunden – regional und deutschlandweit. Für neue Belieferungsangebote, Vertragsverlängerungen oder Fragen zum bestehenden Liefervertrag sind sechs Ansprechpartner für Sie da.

Kontakt: Stefan Kohr, 0651 717-2211 oder stefan.kohr@swt.de, Michael Zepp, 0651 717-2213 oder michael.zepp@swt.de, Herbert Steffes, 0651 717-2214 oder herbert.steffes@swt.de, Helmut Brose, 0651 717-2215 oder helmut.brose@swt.de, Christian Schuster, 0651 717-2216 oder christian.schuster@swt.de und Johannes Köhl, 0651 717-2217 oder johannes.koehl@swt.de

Im deutschlandweiten Vertrieb mit Fokus auf Baden-Württemberg unterstützt Thomas Saelz das Team.

Kontakt: Thomas Saelz, 0651 717-2202 oder thomas.saelz@swt.de

Hausanschlussgeschäft: Das Team ist Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Netzanschluss – ganz gleich, ob es sich um einen neuen Strom-, Erdgas- oder Wasseranschluss für das Unternehmen handelt.

Kontakt: Frank Thome, Dietmar Herzog, Norbert Schmitt, Angelika Monsch sowie der Abteilungsleiter Horst Jäckels helfen gern weiter. Für einen Erstkontakt steht die kostenlose Servicenummer 0800 717-5000 zur Verfügung.

Energienahe Dienstleistungen: Zum Team gehören Hermann Weber und Jürgen Morgen. Sie betreuen neben dem bestehenden Energieeffizienz-Netzwerk Betriebe auch in allen Fragen rund um das Thema Energieeffizienz.

Kontakt: Hermann Weber, 0651 717-2260 oder hermann.weber@swt.de sowie Jürgen Morgen, 0651 717-2212 oder juergen.morgen@swt.de

Die Gruppe Backoffice: Das Team unterstützt sowohl die Abteilungsleitung als auch die Key Accounter tatkräftig. Die Mitarbeiterinnen erstellen die unterschiftsreifen Verträge, machen die Kurz-, Mittel- und Langfristprognosen und informieren die Abteilung Energiebeschaffung über vollzogene Vertragsabschlüsse und den daraus resultierenden Beschaffungsbedarf. Zudem hilft die Gruppe der Abteilungsleitung bei der Steuerung und dem Controlling der Abteilungsaktivitäten. Für den reibungslosen Ablauf im Hintergrund sorgen: Louisa Barrois, Sabrina Becker, Nina Schneider und Simone Wittwer.