

Inhalt

CWS-boco: Günstiges Erdgas dank Trancheneinkauf
Katherina Reiche: Neue Geschäftsmodelle entstehen
Sonne vom Dach: Investition lohnt sich wieder

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

Smart Meter auf dem Vormarsch

Die Energiewende soll mit dem neuen Gesetz zur Digitalisierung ein gutes Stück vorankommen. Mithilfe von Smart Metern lassen sich künftig Stromerzeugung und -verbrauch besser koordinieren. Die SWT haben ein Pilotprojekt zum Rollout gestartet.

Im vergangenen Jahr hat die Bundesregierung das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende beschlossen. Damit möchte sie die Erzeugung und den Verbrauch in den Stromnetzen stärker miteinander verknüpfen. Ihr Ziel: Die fluktuierende Einspeisung aus Erneuerbare-Energien-Anlagen (EEG-Anlagen) besser zu überwachen und zu regeln.

Stufenweiser Zählereinbau

Künftig sollen sogenannte Gateways den digitalen Stromzähler erweitern. Sie dienen als Kommunikationsmodul, das Verbrauchsdaten an den zuständigen Netzbetreiber sendet. „Auf diese Weise können Bedarf, Verbrauch und Er-

zeugung künftig besser aufeinander abgestimmt werden“, erklärt Thomas Speckter, Leiter Handel und Dienstleistungen bei den SWT. „Verbräuche lassen sich dann besser kontrollieren und Lastspitzen frühzeitig abmildern.“

Ganz konkret verpflichtet das Gesetz alle Verbraucher ab einem Jahresbedarf von 6000 Kilowattstunden (kWh) dazu, bis 2031 ein intelligentes Messsystem zu installieren. Der Einbau erfolgt jedoch stufenweise: Seit Anfang 2017 ist er für Großverbraucher mit mehr als 10000 kWh pro Jahr und Betreiber von EEG-Anlagen mit 7 bis 100 Kilowatt (kW) installierter Leistung verpflichtend. Ab 2021 wird die Installation auf Verbraucher mit ei-

nem Jahresbedarf von mindestens 6000 kWh ausgedehnt. Das Gesetz schließt außerdem neu gebaute Kleinerzeugungsanlagen mit einer Leistung von mehr als 1 kW bis einschließlich 7 kW ein.

Kunden werden profitieren

Intelligente Messsysteme gehören zu den zentralen Bausteinen der Energiewende. Zugleich bilden sie die technische Voraussetzung für neue Dienstleistungen, wozu beispielsweise lastvariable Tarife zählen. Von diesen profitieren Kunden unmittelbar – genauso wie von der Möglichkeit, den aktuellen Verbrauch in Echtzeit nachzuverfolgen. Auch wer zu welchem Zeitpunkt auf die Daten zu-

greifen darf, bestimmt das Gesetz. Als grundzuständiger Messstellenbetreiber ist die SWT in ihrem Verteilnetz für insgesamt mehr als 70000 Stromzähler zuständig. In einem Pilotprojekt zum Smart-Meter-Rollout prüfen die SWT zurzeit, wie sich die neuen Vorgaben am besten umsetzen lassen. „Wir testen aktuell intelligente Messsysteme für Strom. Perspektivisch muss es das Ziel sein, alle Medien über die gleiche Infrastruktur abzubilden“, weiß Thomas Speckter. „Darüber hinaus analysieren wir, auf welche Weise sich Daten am sichersten und verlässlichsten übertragen lassen.“

Fragen zur Umstellung auf die intelligenten Messsysteme beantworten Ihre SWT-Kundenberater.

Kostenloses Lauftraining für Firmenkunden

„Wir bieten auch in diesem Jahr wieder ein professionelles Lauftraining für Firmenkunden an – als Vorbereitung auf unseren Firmenlauf im Juni“, freut sich SWT-Marketingleiter Johann Meyer. Das Training umfasst insgesamt zehn Termine. Es ist für Einsteiger und Fortgeschrittene gleichermaßen geeignet. Jeden Mittwoch von 18 bis 19 Uhr treffen sich die Läufer im Trierer Waldstadion. Los geht's am 26. April. Da die Plätze begrenzt sind, müssen sich die Teams vorher anmelden. Mitmachen können insgesamt fünf Unternehmen mit jeweils bis zu sechs Mitarbeitern.

Der SWT-Firmenlauf findet am Sonntag, den 25. Juni um 11.30 Uhr im Zuge des Trierer Stadtlaufs statt. Die Strecke ist 5,5 Kilometer lang und führt von der Porta Nigra durch die Paulinstraße zur Arena Trier. Von dort weiter über die Franz-Georg-Straße, vorbei am Gebäude der Stadtwerke und durch die Palaststraße bis zum Ziel auf dem Trierer Hauptmarkt.

Anmeldungen zum Lauftraining nimmt Johann Meyer entgegen, per E-Mail: johann.meyer@swt.de oder per Faxantwort an 0651 717-2259.



Anmeldungen für den SWT-Firmenlauf am 25. Juni unter www.triererstadtlauf.de



Fotos: CWS-boco

Immer eine saubere Sache

Ganz gleich ob CWS-boco Berufsbekleidung bereitstellt und wäscht oder Waschräume mit Hygieneartikeln ausstattet: Sauberkeit hat oberste Priorität. Von den SWT bezieht das Unternehmen Erdgas für 19 Standorte in Deutschland.

Piloten, Paketzusteller und Pflegekräfte haben eins gemeinsam: Sie alle tragen Berufsbekleidung, die regelmäßig gewaschen werden muss. Etwa von CWS-boco, einem Textilservice-Unternehmen mit Sitz in Dreieich. Als Teil der CWS-boco International GmbH bietet die deutsche Landesgesellschaft Berufsbekleidung im Leasingmodell an. Unternehmen können diese individuell gestalten und an ihr Corporate Design anpassen. CWS-boco stellt die Kleidung zur Verfügung und lässt sie regelmäßig in den eigenen Wäschereien reinigen. Abhol- und Bringdienst inklusive. Eine weitere Sparte umfasst die Waschräumhygiene. Auch hier setzt CWS-boco auf Fullservice: Unternehmen mieten Handtuch-, Seifen- und Duftspender für einen monatlichen Betrag und erhalten regelmäßig Nachschub, um die Spender aufzufüllen. Außerdem holt der Dienstleister benutzte Handtuchrollen ab, lässt sie waschen und liefert neue Rollen. Zu den Kunden zählen vor allem Firmen aus dem Handwerk, der Industrie, dem Gesundheitswesen und dem

öffentlichen Sektor sowie Hotels und Gastronomiebetriebe. In Deutschland arbeiten rund 3500 Mitarbeiter, weltweit sind es etwa 7500. Diese erwirtschafteten 2015 einen Umsatz von 779 Millionen Euro.

Vom Trancheneinkauf profitieren

Als Procurement Category Manager Utilities ist Claus Bamm unter anderem für die Energiebeschaffung in den 19 Landesgesellschaften in Europa verantwortlich. Für die 19 Standorte in Deutschland bezieht CWS-boco seit gut einem Jahr Erdgas von den SWT. In einer bundesweiten Ausschreibung konnte sich der regionale Energiedienstleister gegen neun Wettbewerber durchsetzen. Dabei hat sich CWS-boco für eine Beschaffung in zehn Tranchen à acht Gigawattstunden entschieden: Das Unternehmen legt die Zeitpunkte für den Einkauf selbst fest und orientiert sich dabei an der Entwicklung des Gasmarktes. Die SWT kaufen die gewünschte Menge dann zu den tagesaktuellen Börsenpreisen ein. Wenn die

Preise über einen längeren Zeitraum steigen, setzt das Unternehmen zusätzlich auf eine interne Risikostrategie. Diese trägt dazu bei, dass die Kosten für Erdgas eine festgelegte Marke nicht überschreiten. „Die Zusammenarbeit mit den SWT läuft reibungslos und Michael Zepp betreut uns ausgezeichnet“, sagt Claus Bamm zufrieden. „Ich stehe in regem Austausch mit ihm, weil wir beispielsweise die Energieverbräuche unserer Servicestandorte regelmäßig auswerten. Die dafür nötigen Lastgangdaten stellen uns die SWT zur Verfügung.“



**Ihr SWT-
Ansprechpartner**

Michael Zepp
Telefon 0651 717-2213
michael.zepp@swt.de

Rückblick Öko-Messe in Trier

Die SWT haben auf der Öko-Messe vom 10. bis 12. Februar nicht nur das zehnjährige Jubiläum ihres Römerstroms gefeiert. Besucher erfuhren auch, wie sie die Energiewende vor Ort unterstützen können. So bieten die SWT etwa Strom aus regionalen Erzeugungsanlagen als Fixpreis-Produkt „Unser Strom“ an oder Bio-Erdgas direkt aus der Eifel.

Zudem präsentierte der regionale Energiedienstleister neue Funktionen seiner App „äppes“: Mit wenigen Klicks lässt sich nun eine Photovoltaikanlage für das eigene Dach konfigurieren und deren Kosten kalkulieren.

Und wer als Stromkunde zu den SWT wechseln möchte, kann das bald mit der Funktion „digitaler Vertragswechsel“ blitzschnell tun. Einfach mit dem Smartphone die letzte Rechnung fotografieren. Die SWT-App übernimmt daraus alle notwendigen Informationen und erstellt ein passendes Angebot für einen Römerstrom-Vertrag. Dieser lässt sich anschließend ebenfalls über die App abschließen.

Die SWT sind auch auf dem Beda-Markt in Bitburg vom 17. bis 19. März und am 8. und 9. April in Hermeskeil auf der Hochwald-Gewerbefestschau mit einem Stand vertreten.



Vertreter aus der Politik und von den SWT feierten mit einer Torte den zehnten Geburtstag des Römerstroms.

„Neue Geschäftsmodelle entstehen“

Die digitale Transformation ist in vollem Gange. Sie verändert nicht nur die Unternehmenslandschaft, sondern auch die Energieversorgung in Deutschland. Was die Digitalisierung für kommunale Unternehmen bedeutet und welche Vorteile damit für deren Kunden einhergehen, erläutert Katherina Reiche, Hauptgeschäftsführerin des Verbands kommunaler Unternehmen e. V. (VKU), im Interview.



Foto: VKU_Chaperon

„Kunden profitieren auch davon, dass kommunale Unternehmen Datensicherheit mit Datenschutz verbinden.“

Katherina Reiche, VKU

einem Guss. Kommunale Unternehmen müssen ihre Kunden mitnehmen in die digitalisierte Zukunft und ihnen Mehrwerte bieten, zum Beispiel Smart-Home-Lösungen, Breitbandangebote, webbasierte Kundenportale oder eine City-App inklusive Zählerstandmeldung und Abfallkalender. Bei der Entwicklung neuer Strategien, Produkte und Dienstleistungen haben sie einen zentralen Vorteil: das Vertrauen der Menschen.

Technologien Energie effizienter einsetzen und somit nachhaltiger und umweltgerechter wirtschaften. Kunden profitieren zudem davon, dass kommunale Unternehmen Datensicherheit mit Datenschutz verbinden. Sie nutzen die Daten in erster Linie, um Systemstabilität zu gewährleisten. Systemsicherheit und -stabilität werden auch in Zukunft lokale und regionale Aufgaben bleiben.

SWTbusiness: Welche Herausforderungen bringt die Digitalisierung mit sich?

Katherina Reiche: Die Digitalisierung erfasst sämtliche Lebensbereiche: Wir bestellen Bücher, Essen und Kleidung per Smartphone und verkaufen Gebrauchtes genauso schnell und einfach per App. Wir streamen aus riesigen Musikkatalogen oder speichern unsere Urlaubserinnerungen in der Cloud. Dabei ist die Geschwindigkeit, mit der die digitale Transformation voranschreitet, enorm. Eine große Herausforderung für alle Beteiligten.

Was heißt das für kommunale Unternehmen?

Dass sich sowohl Kundenansprüche ändern als auch neue Geschäftsmodelle möglich werden: Die schnelle, individuelle Kundenkommunikation über soziale Medien rückt zunehmend in den Fokus. Die Kunden erwarten innovative Produkte und Dienstleistungen aus

Verändert die Digitalisierung auch das Angebot von Energieversorgern?

In der Zukunft wird es nicht mehr ausreichen, nur Strom und Erdgas zu verkaufen. Veränderte Kundenansprüche erfordern neue Dienstleistungen und Innovationen. Die modernen technologischen Möglichkeiten erlauben es, Energieversorgung ganz neu zu denken und zu vernetzen – von der Produktentwicklung über Dienstleistungen und Anwendungen bis hin zur Optimierung unternehmensinterner, bestehender Prozesse. Entstanden sind bereits Technologien zur bedarfsgerechten Stromerzeugung, Stromspeicherung, virtuelle Kraftwerke und Netzsystemdienstleistungen.

Welche Chancen entstehen für Kunden?

Kunden profitieren direkt: Einerseits vereinfacht sich die Kommunikation zu „ihrem“ kommunalen Unternehmen, weil sie individueller wird. Andererseits lässt sich mit den neuen

Inwiefern hilft die Digitalisierung, Ökologie und Nachhaltigkeit zu verbessern?

Kommunale Energieversorger setzen schon lange auf klimaschonende Kraft-Wärme-Kopplung und zunehmend auf Strom aus Wind und Sonne. Die Krux an der Stromgewinnung aus erneuerbaren Energien: Einerseits wird Strom auch dann benötigt, wenn es dunkel ist und kein Wind weht. Andererseits lässt sich die Menge an Strom, die bei Sonnenschein und Wind produziert wird, oft nicht sofort verbrauchen. Hier kommen virtuelle Kraftwerke ins Spiel. Sie vernetzen dezentrale Erzeugungsanlagen und Stromverbraucher miteinander, um hohe Erzeugungskapazitäten zu realisieren. Im Forschungsprojekt Econnect Germany haben die Stadtwerke Trier an der Entwicklung eines Energiemanagementsystems innerhalb eines virtuellen Kraftwerks gearbeitet. Mit sechs weiteren Stadtwerken erforschten sie, wie sich Strom aus erneuerbaren Energien in Elektrofahrzeugen nutzen lässt.



Energiewende folgt dem Grundsatz „Efficiency first“

Stromtrassen, Energiespeicher und die Umwandlung von elektrischer Energie in Wärme sind nur einige Herausforderungen, vor denen Deutschland im Zuge der Energiewende steht. Wird jedoch weniger Energie benötigt, muss auch weniger erzeugt werden. Gleichzeitig sinken die Kosten für Netze und Speicher, weil geringere Mengen transportiert oder aufbewahrt werden müssen. Deshalb gilt in Deutschland nun der Grundsatz „Efficiency first“. Und zwar überall dort, wo es günstiger ist, mit gezielten Maßnahmen die Energieeffizienz zu verbessern statt Energie zur Verfügung zu stellen. Das schließt auch den Verkehr und die Industrie ein. Die

benötigte Energie soll größtenteils aus erneuerbaren Quellen gewonnen und, so weit möglich, direkt am Ort der Erzeugung verbraucht werden. Das gilt vor allem für Solar- und Geothermieanlagen. So lautet der zweite Grundsatz. Für den Verkehrs- und Wärmesektor ist auf lange Sicht eine Elektrifizierung geplant – und zwar mit Strom aus erneuerbaren Energien. So sieht es der dritte Grundsatz der Energiewende vor. Mit diesen drei Prinzipien soll es möglich sein, bis 2035 im Bereich von Energieerzeugung und Netzen mehr als 12 Milliarden Euro einzusparen, so das Ergebnis einer Studie des Wirtschaftsforschungsunternehmens Prognos.

Strom vermarkten lassen

Investitionen in eine eigene Photovoltaikanlage rechnen sich für Unternehmen – dank sinkender Anlagenpreise und höherer Einspeisevergütung. Die SWT unterstützen bei der Planung und übernehmen die Direktvermarktung des erzeugten Stroms.

Laut Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) gilt seit Anfang 2017 eine Ausschreibungspflicht für neue Photovoltaikgroßanlagen (PV-Anlagen). Gleichzeitig entfällt die garantierte Einspeisevergütung. Nicht davon betroffen: die meisten gewerblichen und privaten Anlagen. Investitionen in solche Projekte lohnen sich sogar immer mehr – vor allem wenn es sich um eine Kombination aus PV-Anlage und Batteriespeicher handelt. Sowohl die Kosten für die Anschaffung als auch für die Finanzierung sinken seit einiger Zeit. Deshalb arbeiten PV-Anlagen bereits nach wenigen Jahren profitabel. Zudem machen sich Betreiber ein Stück weit unabhängig von den Strombeschaffungskosten.

Laut Bundesverband der Solarwirtschaft ist die Nachfrage nach PV-Dachanlagen in den vergangenen Monaten deutlich gestiegen. Für 2017 erwartet der Verband, dass sich dieser Trend noch verstärken wird. Gleiches gilt für die Nachfrage nach Solarstromspeichern. Diese erlauben es, auch abends noch den selbst erzeugten Strom zu nutzen und die Eigenversorgungsquote auf 60 Prozent und mehr zu erhöhen. Auch die Einspeisung ins örtliche Stromnetz lohnt sich: Zurzeit gibt es dafür rund 12 Cent pro Kilowattstunde – seit Jahren ist die Vergütung erstmals wieder gestiegen. Auch das neue EEG sichert diese für die nächsten 20 Jahre zu.

Marktprämie für Stromerzeuger

Kunden, die sich für eine PV-Anlage interessieren, profitieren vom Rundum-sorglos-Paket der SWT – von der ersten Beratung bis zur Installation. „Wir arbeiten mit qualifizierten Solarteuren



Energie vom eigenen Dach:
Photovoltaikanlagen lohnen sich wieder.

zusammen und legen großen Wert auf hohe Qualität zu marktgerechten Preisen“, erklärt Thomas Speckter, Leiter Handel und Dienstleistungen bei den SWT. Wer sich für eine PV-Dachanlage entscheidet, kann zwischen zwei Optionen wählen: den erzeugten Strom selbst nutzen oder ihn ins öffentliche Netz einspeisen und eine festgelegte Vergütung erhalten. Bei PV-Anlagen mit einer Leistung von mehr als 100 Kilowatt (kW) übernehmen die SWT die Direktvermarktung.

Ein solches Projekt hat der regionale Energiedienstleister bereits in Zusammenarbeit mit der AVANTAG ENERGY sarl für einen Kunden umgesetzt: In Föhren installierte er auf der Lagerhalle der Günter Schlag GmbH eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 135 Kilowatt peak. Seit vergangenem Oktober speist

diese 100 Prozent der erzeugten Energie ins Netz ein. Die SWT vermarkten den Strom direkt an der Börse. „In unserem Fall war es rentabler, den gesamten Strom verkaufen zu lassen, statt die Einspeisevergütung einzustreichen“, erklärt Geschäftsführer Günter Schlag.

Lohnt sich eine Photovoltaikanlage auch für Ihr Unternehmen? Die SWT beraten Sie gern.



**Ihr SWT-
Ansprechpartner**

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