

Startklar für 2015



Jürgen Schäpermeier
Geschäftsführer
Stadtwerke Unna GmbH

Die meisten unserer Geschäftskunden feiern ein erfolgreiches Jahr 2014. Wir freuen uns, wenn unsere Energie zu dem Schwung beigetragen hat. Wir bereiten gerne mit Ihnen jetzt den Start in 2015 vor. Nutzen Sie Ihre Stadtwerke als Kompetenzzentrum für Ihre Energie, um nachhaltig die Zukunft Ihres Unternehmens zu gestalten.

Auf den folgenden Seiten finden Sie einige Beispiele aus unseren vielfältigen Dienstleistungen für die Firmen in der Region. Wir bieten nicht nur eine auf Ihre Bedürfnisse angepasste Lieferung von Strom, Erdgas oder Wärme. Wir können Ihnen helfen, Ihre Verbräuche und Lastgänge dauerhaft zu optimieren. Effizienz ist für uns tägliches Geschäft – das zahlt sich für Sie aus.

Wir stellen uns mit diesem kompletten Premium-Service täglich auf den Prüfstand unserer Kunden. Wir lassen uns zudem seit Jahren extern begutachten und präsentieren die Ergebnisse. Unser Umwelt- und Qualitätsmanagement erhielt erneut beim EMAS-Ökoaudit die Bestnoten vom Auditor. Von dieser Expertise können Sie profitieren. Sprechen Sie uns an – von Nachbar zu Nachbar. Bei uns sind die Wege kurz, selbst die per Glasfaser auf die Datenautobahn. Ich freue mich auf ein neues Jahr mit Ihnen, Ihr

Jürgen Schäpermeier



Foto: Airbus S.A.S.

UNsere Energie

Informationen für Geschäftskunden

Newsletter | Nr. 4 | Dezember 2014

INHALT

- 02 VORGESTELLT** Wenn Glas Licht in Szene setzt
- 04 INNOVATIV** Lichtschnelle Kommunikation
- 06 ANSICHTEN** Kein Kunde ist gleich
- 08 TIPP** Energielecks im eigenen Unternehmen finden



Foto: MBM Techglas



Foto: MBM Techglas

Präzision, Geschick und Erfahrung sind bei der Fertigung der empfindlichen und hochwertigen Produkte aus Glas gefragt.

Die denkmalgeschützte Fassade des Dortmunder Hauptbahnhofs fertigte MBM-Techglas an.

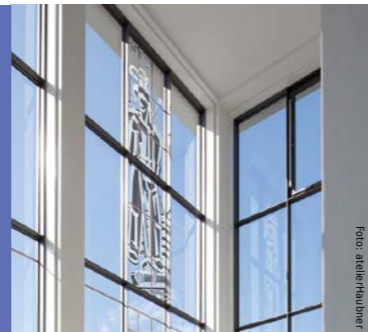


Foto: anleihenbauer



Foto: Selur AG

Jeder einzelne Stalaktit im Berliner Hauptbahnhof ist ein von Hand gefertigtes Unikat.

Vorgestellt

Die MBM Techglas GmbH ist seit ihrer Gründung im Jahr 1989 Spezialist in der Bearbeitung und Veredelung von Glas. Die Produktpalette reicht von technischen Gläsern für die Beleuchtungsindustrie über Einscheiben-Sicherheitsglas und Flachgläser bis hin zu verschiedenen Spezialgläsern. Etwa 70 Prozent der Produkte fertigt MBM Techglas für die Leuchtindustrie. Kunden schätzen die hochwertigen Produkte des Unnaer Unternehmens – und das europaweit.



Foto: Selur AG

Wenn Glas Licht in Szene setzt

MBM Techglas ist europaweit gefragt



Foto: Airbus S.A.S.

Das spezielle Beleuchtungssystem von MBM Techglas sorgt dafür, dass die lackierten Flächen des A380 nicht reflektieren.

Der Rohstoff, aus dem MBM Techglas fertigt, ist nicht viel dicker als eine Euromünze. Das was die Unnaer Spezialfirma daraus mit ihrer Erfahrung und ihrem Spezialwissen produziert, ist groß. Nicht nur in seinen Dimensionen, sondern auch in seiner Bedeutung. Die Produkte der MBM Techglas sind wesentliche Bestandteile des Berliner Hauptbahnhofs oder der Lackierhalle für den Airbus in Hamburg.

„Wir sind heute aus dem deutschen Glasmarkt nicht mehr wegzudenken“, sagt Max Wagner. Stolz ist er zurecht. Der 31-jährige Geschäftsführer lenkt seit 2010 die Geschicke von MBM Techglas in der Heisenbergstraße 38 in Unna. 20 Tonnen Rohmaterial, bestehend aus zwei bis 25 Millimeter dünnem Glas, verarbeiten 35 Mitarbeiter wöchentlich. Dabei reicht die Produktpalette von Zahltellern für Apotheken über Kaufhausvitrinen und Spots bis hin zu 50 Projekten im Jahr, bei denen individuell gefertigte Glasprodukte direkt vor Ort angepasst und montiert werden.

Eines davon ist die Gestaltung des größten Turmbahnhofes in Europa – des Berliner Hauptbahnhofs. Der Auftrag: Die fünf Ebenen des Gebäudes sollten so ausgeleuchtet sein, dass die anspruchsvolle Gestaltung unterstrichen wird. „Weil die Glasrohre beim Einsetzen nicht verkanten dürfen, ist jeder der 600 Stalaktiten ein von Hand millimetergenau gefertigtes Unikat“, erklärt der gelernte Flachglasmechaniker und Industriekaufmann. Das war eine Herausforderung, aber für das kompetente Team aus Unna keine unlösbare Aufgabe. Genauso wie das Beleuchtungssystem für die Lackierhalle des Airbus A380 in Hamburg. Die Lichtquellen kommen von der Decke, den Wänden, von den Seiten, von vorn und von unten, weil für die zu bearbeitenden Flächen des Airbus die gleichen Lichtbedingungen vorherrschen müssen. Für die Glasabdeckung der Beleuchtung setzte das Expertenteam speziell geätzte Weißgläser ein, die eine hochgradige optische Durchlässigkeit gewährleisten – mit einem Lichtfarbton von 9600 Kelvin gibt es nahezu keine Lichtreflexionen von den lackierten Flächen. „Bei diesen Projekten ist Erfahrung, Beratung, Präzision, Flexibilität, Pünktlichkeit



Foto: Selur AG

und Schnelligkeit gefragt“, weiß Max Wagner. Das gilt ebenso beim Tagesgeschäft: Morgens kommen Bestellungen rein, die abends schon auf dem Weg zum Kunden sind. „Das können die Konkurrenten aus Fernost nicht leisten“, betont Wagner. In der etwa 2.500 Quadratmeter großen Fertigungshalle warten bis zu 150 verschiedene Rohgläser auf die Verarbeitung zu hochwertigen Produkten. Etwa 600 können von Herstellern innerhalb von 24 Stunden nach Unna geliefert werden. Da profitiert der Betrieb von seinem Standort in der Mitte Deutschlands, in der Nähe zur Lampenindustrie im Sauerland und von der guten Anbindung an das Autobahnnetz.

Ein starker Partner

„Weil wir hochmoderne, leistungsfähige Maschinen einsetzen, sind wir auf eine gleichbleibende Stromversorgung ohne Spannungsschwankungen angewiesen. In Spitzenzeiten produzieren wir rund um die Uhr“, sagt Max Wagner. Deshalb setzt der Geschäftsmann auf die Kompetenz und Verlässlichkeit der Stadtwerke Unna. „Klar, der Preis ist höher als bei den Billiganbietern. Aber mit Herrn Schimion haben wir einen persönlichen Ansprechpartner, der uns in Sachen Energieeffizienz berät und mit dem wir gute Verträge ausgehandelt haben“, sagt Max Wagner offen. Ulf Schimion, Abteilungsleiter Geschäftskundenbetreuung, fügt hinzu: „Wir liefern unseren Kunden nicht nur zuverlässig Strom und Erdgas, sondern sind auch Partner und Berater. Die Energie ist sozusagen die Brücke. Wir sind stolz, unseren Beitrag zu diesen hochwertigen Produkten leisten zu dürfen.“

Kontakt

MBM Techglas GmbH
Heisenbergstraße 38 | 59423 Unna
Tel.: 02303 25496-0 | www.mbm-techglas.de

Druckfrisch: Broschüre Energiecheck Kreis Unna Praxisbeispiele als Anreiz



Kosten sparen und das Klima schonen: Ein Energiecheck durch Profis zahlt sich für Unternehmen aus. Das zeigt die Bilanz eines Beratungsprojektes, das die Stadtwerke Unna mit dem Kreis Unna entwickelt hatten.

„Wir Energiedienstleister sind längst nicht mehr nur Energielieferant, sondern innovative Energiepartner der kleinen wie großen Unternehmen bei der Gestaltung ihrer Zukunft“, betonte Stadtwerke-Geschäftsführer Jürgen Schäpermeier bei der Vorstellung der neuen Zwischenbilanz des Projektes. In einer druckfrischen Broschüre sind betriebliche Beispiele und Erfahrungen dargestellt.

Auf 28 Seiten stellt das Gemeinschaftsprojekt zwischen dem Kreis Unna, der AVA-Beratungsgesellschaft und den Stadtwerken des Kreises Unna die Energiepotenziale von fünf Unternehmen dar. „Das sind durchaus Beispiele aus der Praxis für weitere Betriebe zum Mit- und Nachmachen“, so Jürgen Schäpermeier weiter.

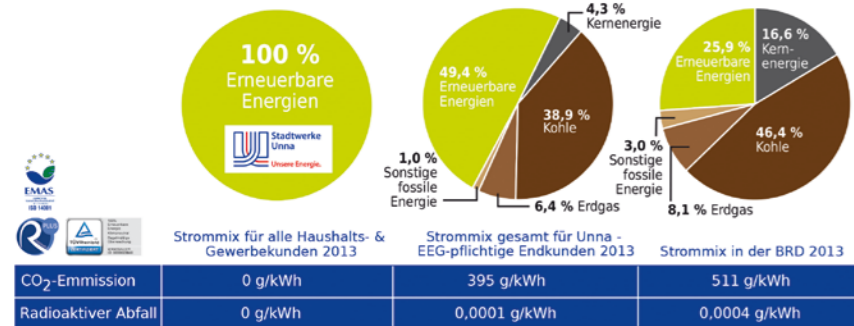
Die Potenziale in den Unternehmen zu ermitteln, ist ein Schritt zur Energiewende: Gibt es die Chancen auf Eigenerzeugungsanlagen, mit Kraft-Wärme-Koppelung oder regenerativen Energien? Wo sind unnötige Verbräuche? Wie können Lastgänge verstetigt werden? Die Stadtwerke gestalten mit ihren Geschäftskunden ein modernes Energiemanagement, ein optimales Portfolio in der Beschaffung und optimierte Verbräuche. Schäpermeier: „Kurzfristige Kilowattstunden-Verkäufe rechnen sich weder für den Energielieferanten noch für die Kunden.“

Von Verbesserungen profitieren

Nach dem erfolgreichen Probelauf mit zehn Unternehmen in Unna wird der Energiecheck seit 2004 auch in anderen Städten des Kreises Unna angeboten. Inzwischen nahmen 50 Betriebe das Angebot in Anspruch. Das Fazit: Jedes konnte bisher von kurz- und mittelfristigen ökologischen Verbesserungen im Unternehmen profitieren. Denn ein Energiecheck ist ein optimaler Einstieg in ein betriebliches Energie- und Umweltmanagement. Die Broschüre zum Energiecheck steht zum Download unter www.sw-unna.de.

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Frank Weiland
Telefon: 02303 2001-261 | E-Mail: frank.weiland@sw-unna.de



Ökostrom: Für kleine und mittlere Gewerbetunden ohne Aufpreis

Bilanz kann sich sehen lassen

Jeder Haushalt und jeder Gewerbebetrieb verursacht auch Klimafolgen – bei der Stromproduktion für einen jährlichen Durchschnittsverbrauch von 3.000 Kilowattstunden entstehen beispielsweise im Bundesschnitt rund 1,5 Tonnen des klimaschädlichen Kohlendioxids (CO₂).

Bei den Stadtwerken Unna ist dies nicht der Fall: Wir liefern allen Haushalts- und kleinen und mittleren Ge-

werbetunden klimaneutralen Ökostrom ohne Aufpreis. Ihr Strom verursacht keine CO₂-Emissionen.

Natürliche Energien

Wir weisen auf den Jahresabrechnungen wie in unserer Umwelterklärung den Strom-Gesamtmix aus, in den auch die Stromlieferungen an die Großunternehmen einfließen, die keinen Ökostrom wünschten.

Selbst hier kann sich die Bilanz sehen lassen: Dank unserer Anstrengungen

zur Förderung natürlicher Energien verursacht der gesamte SWU-Strom 395 Gramm Kohlendioxid pro Kilowattstunde (BRD Strommix 511 g/kWh), stammt zu 49,4 Prozent (BRD: 25,9 %) aus regenerativen Energien, nur zu 4,3 Prozent (BRD: 16,6 %) aus Kernenergie und zu 38,9 Prozent (BRD: 46,4 %) aus Kohlekraftwerken, zu 6,4 Prozent (BRD: 8,1 %) aus Erdgas und zu 1,0 Prozent (BRD: 3,0 %) aus sonstigen fossilen Energieträgern.

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Thomas Weigel
Telefon: 02303 2001-180 | E-Mail: thomas.weigel@sw-unna.de



Ökostrom und klimaneutral

Für alle Haushalts- und kleine Gewerbetunden liefern die Stadtwerke Unna Ökostrom mit RenewablePlus-Label – garantiert klimaneutral. Das lässt sich der kommunale Energiedienstleister vom TÜV Rheinland regelmäßig und unabhängig bestätigen. Sondervertragskunden, die sich für Ökostrom-Lieferungen interessieren und ihren Beitrag zum Klimaschutz kommunizieren wollen, wenden sich an Thomas Weigel, Gewerbetunden-Betreuung der Stadtwerke, Telefon: 02303 2001-180.



Stadtwerke bieten Glasfasernetz

Lichtschnelle Kommunikation

Zeit ist Geld heißt es. Gerade heute ist es für viele Unternehmen wichtig, Informationen in Lichtgeschwindigkeit zu übertragen oder Videokonferenzen mit Geschäftspartnern zu halten. „Die Herausforderung an innovative Datenkommunikation wächst stetig“, weiß Karsten Pfützner, Abteilungsleiter Nachrichtentechnik bei den Stadtwerken Unna.

Der Energiedienstleister ist Vorreiter beim Anschluss an die Datenautobahn und verlegt schon seit mehr als zehn Jahren leistungsfähige Glasfaserkabel in der Kreisstadt. Zahlreiche Firmen- und Geschäftskunden nutzen bereits die Infrastruktur der Lichtwellenleiter und die Expertise. In den großen Gewerbegebieten sowie in den Siedlungsbereichen und im Stadtzentrum ist der Glasfaser-Anschluss schon vorhanden oder in kurzer Zeit realisierbar. Sie haben ein Unternehmen und sind an einem Anschluss an das Glasfasernetz der Stadtwerke Unna interessiert? Wir kooperieren mit verschiedenen Providern wie Docomo 21, HeLi NET und Versatel. Die Stadtwerke Unna verbinden Sie mit Ihren Kunden. Gemeinsam mit Providern haben wir individuelle Lösungen. Sprechen Sie uns einfach an.

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Karsten Pfützner
Telefon: 02303 2001-413 | E-Mail: karsten.pfuetzner@sw-unna.de



Der schnelle Draht zum Kunden

Ob Tablet, Smartphone oder Desktop: Im neuen Jahr gehen die Stadtwerke Unna mit einem für mobile Endgeräte optimierten Webauftritt online. „Wir haben mit dem Relaunch auf das Nutzerverhalten reagiert. Immerhin nutzen mehr als 37 Prozent der Bevölkerung mobiles Internet, von den 14- bis 29-Jährigen sogar jeder Zweite“, sagt Martin Muesse, Hauptabteilungsleiter Energiewirtschaft. Die Struktur des Auftritts ist klarer und strukturierter. Zudem haben die Stadtwerke die Angebote für die Geschäftskunden erweitert.

Der größte Hotspot im Ruhrgebiet funkt in Unna

Kostenloser WLAN-Zugang

Beim Bummel durch die Fußgängerzone mal eben mit dem Smartphone die Angebote der Einzelhändler checken: Seit Juni funkt der größte Hotspot im Ruhrgebiet in Unna.

„Dieser Hotspot ist nicht nur ein Bonus für unsere Kunden, wir sehen dies als Investition in den Standort Unna“, sagt Stadtwerke-Geschäftsführer Jürgen Schäpermeier. Auch der Unnaer Einzelhandel sieht das WLAN-Netz als modernen Kundenservice, um sich den Herausforderungen durch die Konkurrenz des Onlinehandels selbstbewusst zu stellen. Der City-Werbe-

ring und die Wirtschaftsförderung sind deshalb aktive Partner im Projekt. Die Stadtwerke Unna haben in Kooperation mit dem kommunalen Provider HeLi NET die Strecke zwischen Bahnhof, Markt, Neumarkt und dem Kulturzentrum Lindendrauerei mit einem öffentlich zugänglichen WLAN-Netz ausgestattet.

Einmal einloggen genügt

Kunden der beiden Unternehmen können rund um die Uhr drahtlos surfen, mailen und chatten. Einmal einloggen reicht – das Netz der Hotspots funktioniert für Surfer, die durch die Innen-

stadt bummeln. Gäste können in dem Breitband-Netz 30 Minuten kostenlos mit ihren Mobilgeräten online gehen. Was den Aufbau des Hotspots möglich machte: „Wir verfügen in der Innenstadt flächendeckend über moderne Glasfaser-Verbindungen und in den Ausläufern auch über eigene Kupferleitungen“, sagt Karsten Pfützner, Abteilungsleiter Nachrichtentechnik bei den Stadtwerken Unna. Auf diese setzt HeLi NET mit Drahtlos-Routern auf. Die persönlichen Zugangsdaten zum Hotspot erhalten Stadtwerke-Kunden im Treffpunkt Energie im Rathaus.



Fernwärme rund um die Berliner Allee

Service steigt, Preise sinken

Die Stadtwerke Unna übernehmen ab Mai 2015 die Fernwärmeversorgung für die Kunden im großen Siedlungsgebiet rund um die Berliner Allee.

„Wir werden sinkende Preise bei hoher Versorgungsqualität bieten. Wir berechnen ab Mai 2015 keinen Grundpreis, damit wirken sich Ihre Einsparungen beim Verbrauch auch direkt bei den Kosten aus“, erklärte Martin Muesse, Hauptabteilungsleiter Energiewirtschaft der Stadtwerke. Das Energieunternehmen, das den bisherigen Lieferanten RWE als technischen Dienstleister für die Infrastruktur nutzt, will mit Service punkten: Als Ansprechpartner direkt vor Ort und mit Erfahrung aus zwei Jahrzehnten als Fernwärme-Produzent in Unna. Ende April 2015 werden die Wärmezähler zum letzten Mal von RWE abgelesen und endabgerechnet. Ab 1. Mai 2015 übernehmen die Stadtwerke Unna die Fernwärmeversorgung der Kunden im Siedlungsgebiet rund um die Berliner Allee.

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Martin Muesse
Telefon: 02303 2001-162 | E-Mail: martin.muesse@sw-unna.de



Aus zwei Perspektiven eine Komplettlösung für Energiefragen

Kein Kunde ist gleich

Netzmanagement und Energiewirtschaft – zwei zentrale Säulen bei den Stadtwerken Unna. Beide Hauptabteilungen des kommunalen Energieunternehmens haben neue Köpfe: Dirk Brämer und Martin Muesse. Im Interview sprechen Sie über ihre Sichtweisen und Visionen, die sich trotz der Unterschiedlichkeit vereinen: Der Kunde und die Region stehen im Fokus – und keiner ist gleich. Premium-Service statt Billig-Standardangebote sind die Spezialität der Unnaer Energieprofis.

Jeder Kunde ist Netzkunde, aber nicht Vertriebskunde. Ist das ein Widerspruch?

Dirk Brämer: Für mich ist das keineswegs ein Widerspruch. Es gibt keine schwarze Liste der Kunden, die ihre Energie von einem anderen Anbieter beziehen und nur für die Durchleitung das Strom- und Gasleitungsnetz der Stadtwerke Unna nutzen. Wir sind Dienstleister und machen keinen Unterschied, ob auch die Energielieferung bei uns abgerechnet wird. Jeder Kunde erhält den gleichen Service, die gleiche Beratung und die gleiche Zeit. Das ist für uns als lokaler Grundversorger klar. Mit meinem Kollegen Muesse teile ich aber auch die Leistung für unser Gemeinwesen: Was wir als Energieversorger, als Netzbetrieb oder Lieferant erwirtschaften, fließt letztendlich in die Kommune zurück.

Martin Muesse: Nach elf Jahren in der Energiewirtschaft kann ich auch als Vertriebler sagen: Das ist kein Wider-

spruch. Und wir stellen uns gerne dem Vergleich im Markt. Wir können mit der Kenntnis vor Ort, mit unseren Fachleuten und unseren Netzwerken eine unvergleichlich gute Gesamtleistung bieten. Genau das befähigt, immer besser zu sein als die anderen Anbieter am Markt.

Gewerbliche und private Kunden werden Erzeuger: Solaranlagen auf dem Dach, Klimakraftwerke im Keller. Was bedeutet das?

Dirk Brämer: Aus Sicht des Verbrauchers ist das gut. Aus der Perspektive des Netzbetreibers bringt das Herausforderungen mit sich. Denn die regenerativ erzeugte Energie muss ins Netz eingespeist werden. Wir müssen heute und in der Zukunft den richtigen Weg gehen und für unsere Kunden vorangehen. Eines ist dabei klar: Raus aus der Atomenergie und den fossilen Großkraftwerken. Wir wollen Energieeffizienz fördern, natürliche Energien und dezentrale Energieerzeugung. Weil wir keinen Raubbau betreiben, sondern Generationengerechtigkeit und Nachhaltigkeit im Blick haben. Und das seit mehr als 150 Jahren.

Martin Muesse: Aus Vertriebsicht heißt das natürlich, dass durch die dezentrale Erzeugung unsere Absatzmengen stark schrumpfen. Wir sehen dies aber als Chance. Als Stadtwerke Unna haben wir immenses Know-how in den eigenen Reihen, um

den Kunden kompetent beraten zu können und ihm maßgeschneiderte Produktlösungen in Bezug auf die erhöhte Nachfrage nach Energieautarkie bieten zu können. Das Ganze klingt paradox, aber Stadtwerke sind aufgefordert, Produkte und Lösungen dem Kunden anbieten zu können, die jenseits der originären Strom- oder Gaslieferung liegen. Wir entwickeln uns mehr und mehr zum Dienstleister für den Kunden. Diesbezüglich sind wir schon sehr gut aufgestellt. Darüber hinaus bieten wir auch Lösungen für die Vermarktung des nicht selbstgenutzten Stromes an. Eigenerzeugte Energie ist saubere Energie, in Kombination mit intelligenten Zusatzerlieferungen können wir Pakete schnüren, die sich für die Kasse der Kunden und für unsere Umwelt auszahlen.

Was unterscheidet die Stadtwerke Unna von anderen Anbietern? Beispielhaft: Wieso sollte ein Inhaber eines Einzelhandelsgeschäfts statt Strom und Erdgas von Billiganbietern zu beziehen, Kunde bei den Stadtwerken Unna sein?

Martin Muesse: Wir agieren mit einer schlagkräftigen Mannschaft. Weil wir direkt beim Kunden vor Ort sind, wissen wir, was den Kunden bedrückt und



Dirk Brämer



Dirk Brämer

Dirk Brämer ist seit Mai 2014 Hauptabteilungsleiter Netzmanagement. Der 49-Jährige startete vor 20 Jahren als Abteilungsleiter Erdgas bei den Stadtwerken Unna. Für seine Aufgaben bringt der gelernte Maschinenschlosser langjährige Berufserfahrung sowie Zusatzausbildungen als Rohrnetzmeister Gas und Wasser, Schweißfachmann und Netzingenieur Strom mit. Mit seinem 26-köpfigen Team sorgt Dirk Brämer für die Versorgungssicherheit mit Strom und Erdgas in der Stadt.

was er wünscht. Wir können schnell und flexibel reagieren und unser Produktportfolio und die Innovationen genau auf die Kundenbedürfnisse abstimmen. Durch unseren Erfolg und unser transparentes Sponsoring wird zudem das Sport-, Freizeit- und Kulturangebot in Unna gestärkt – ein klassisches Standortengagement, von dem alle Firmen profitieren. Gleichzeitig fördern wir als Betrieb mit mehr als 150 Arbeitsplätzen auch die heimische Wirtschaft: Ein Drittel von jedem Euro von jeder unserer Energielieferungen bleibt direkt in Unna, wir sichern als Arbeitgeber, Investor und Steuerzahler insgesamt mehr als 1.200 Arbeitsplätze.

Dirk Brämer: Wir sind in der Stadt präsent und an sieben Tagen 24 Stunden als persönlicher Ansprechpartner vor Ort. Zudem haben wir die Nähe zu unseren Kunden. Wir betreuen etwa 9.000 Hausanschlüsse für Erdgas und 13.800 für Strom. Wenn unsere Monteure eine Gasleitung verlegen, dann vertraut uns der Kunde. Häufig kommen wir ins Gespräch und können den Hausherrn beraten oder den einen oder anderen Tipp geben. Sei es wie er effizienter heizen kann oder die Empfehlung prüfen zu lassen, ob eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach sinnvoll ist. Das schafft Vertrauen. Das spricht sich rum. Wir zeigen unser Gesicht in der Stadt.

Herr Muesse, bieten Sie Ihren Kunden verschiedene Beschaffungsmodelle an? Selbstverständlich bieten wir gerade unseren Geschäftskun-

den maßgeschneiderte Modelle und Produkte an. Strom wird genauso gehandelt wie Kohle, Erdöl, Erz und andere Rohstoffe. Auch mit fundierten Börsen- und Marktkenntnissen ist nicht vorauszusagen, wie sich der Strompreis entwickelt. Eine einmalige Beschaffung bietet zwar Budgetsicherheit, birgt aber das Risiko „zum falschen Zeitpunkt“ gekauft zu haben. Das kann durch Teilmengeneinkäufe reduziert werden. Wir beraten unsere Kunden individuell und bieten verschiedene Modelle an. Eines ist beispielsweise die Beschaffung in Tranchen. Die benötigte Strommenge kann flexibel abgerufen werden. So kann das Unternehmen von sinkenden Strompreisen profitieren und Preissteigerungen gehen nicht automatisch 1 zu 1 in die Energiekosten ein. Eine Patentlösung haben wir vielleicht nicht immer, aber wir haben eine gute Expertise und am Ende des Tages finden wir immer eine Lösung, mit der der Kunde zufrieden ist.

Herr Brämer, Sie sind auch Umweltmanagementbeauftragter der Stadtwerke Unna. Welche Ziele haben Sie?

Für mich ist die hohe technische Verfügbarkeit von Energie sehr wichtig, ohne den Blick auf unsere Umwelt zu verlieren. Durch die Zertifizierung nach EMAS – dem Öko-Audit der Europäischen Union, das Unternehmen unterstützt, ihre Umweltleistung kontinuierlich zu verbessern – haben

Martin Muesse

Martin Muesse ist seit Februar 2014 Hauptabteilungsleiter Energiewirtschaft bei den Stadtwerken Unna. Der 36-Jährige betreut mit seinem zehnköpfigen Team Privat- und Geschäftskunden. Das Aufgabenfeld rund um Strom und Erdgas umfasst die Entwicklung entsprechender Produkte und Produktfolios über die Beratung von Kunden in allen Energiefragen bis zum Vertrieb.

wir ein sehr hohes Umweltbewusstsein in unserem Hause. Beide Seiten zu betrachten, das Umsetzen von ökologisch hohen Standards – gepaart mit der Technik, ist da kein Widerspruch, sondern ein Qualitätsmerkmal der Energieversorgung der Stadtwerke Unna.

Welche Ziele und Visionen haben Sie als neuer Hauptabteilungsleiter?

Martin Muesse: Meine Erfahrungen, die ich als Leiter Vertrieb Beratung und Dienstleistung über mehr als zehn Jahre beim Trianel-Stadtwerkeverbund in Aachen gesammelt habe, setze ich hier ein, auch als Impulse. Mit meinem Team entwickle ich exzellente Produkte und Energielösungen, von denen vor allem unsere Kunden profitieren und wir somit den vorhin angesprochenen Gesamterfolg für die Region sicherstellen.

Dirk Brämer: Die Energiewelt ist im Wandel. Es stellen sich täglich neue Herausforderungen durch dezentrale Energieeinspeisung, Anreizregulierung, Qualitätselement und Effizienzwert. Für die technischen, aber auch die marktbezogenen Parameter benötigen wir ein sehr hohes Know-how. Dafür erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden und Marktpartnern Individuallösungen auf Augenhöhe.



Martin Muesse



Die Energielecks im eigenen Unternehmen finden

Thermografie-Aufnahmen von Profis zeigen die Schwachstellen

Die neue Versandhalle hatte ein großes Energieloch: Auf der Wetterseite waren die Wandpaneele nicht sauber verfugt und abgedichtet: Die Heizung im Winter und die Kühlung im Sommer hätten einen Großteil der Energie ungenutzt ins Freie geblasen. Was den Großhandel-Profis nicht auffiel, zeigte die Thermografie-Kamera deutlich: Die Lecks in der Gebäudehülle wurden auf einen Blick markiert. „Ein klassischer Fall, in dem wir Firmen in der Region helfen können“, erklärt Frank Weiland, Leiter des Energieservice der Stadtwerke Unna.

Die Infrarot-Kamera zeigt solche Schwächen an den Gebäuden, der ausführliche Bericht durch die ausgebildeten Thermografen der Stadtwerke gibt Hinweise, wie die Lecks zu beseitigen sind. Fehlende Dämmungen an Mauern und Dach, alte Fenster und Türen – das sind häufige Mängel. Die Wärmebild-Aufnahmen können aber auch eingesetzt werden, um im Gebäude unnötige Energieverschwender zu identifizieren: So entdecken die

Thermografen beispielsweise Heizungsleitungen oder Kühlrohre, die nicht ausreichend isoliert sind, auch hinter Putz und Verschalungen. Die Stadtwerke selbst setzen die Thermografie-Kamera auch in der vorbeugenden Instandhaltung ein: Die Verteiler-Stationen nimmt Frank Weiland mit seinem Team regelmäßig auf. Schwachstellen in den elektrischen Anlagen beziehungsweise beschädigte Isolierungen leuchten im Wärmebild sofort auf. „Wir können mit unserer Hightech-Kamera auch Anlagen während des laufenden Betriebes überprüfen.“

Thermografie für Privatleute und Unternehmen

Für private Wohnhäuser gibt es die Thermografie zum Preis ab 149 Euro. Für gewerbliche Kunden bieten die Stadtwerke-Profis Thermografie-Aufnahmen je nach Aufwand an. Lohnen kann sich die Wärmebildaufnahme dabei auch für die Betreiber von Photovoltaik-Anlagen. In jedem Fall kann die Thermografie-Aufnahme eine Entscheidungshilfe im Vorfeld von weiteren Investitionen sein.

Interessiert?

Stadtwerke Unna GmbH
Frank Weiland
Tel.: 02303 2001-261 | frank.weiland@sw-unna.de

Vorbildlich: 100.000 Tonnen Klimagas eingespart

Auditor lobt Umweltmanagement

Geprüfte Umweltleistung für die Stadt und die Kunden: Als Vorreiter beim Klima- und Umweltschutz lobte der externe Auditor Dr. Wolfgang Kleesiek die Stadtwerke Unna. Rund 100.000 Tonnen des Treibhausgases Kohlendioxid (CO₂) haben die Stadtwerke gemeinsam mit ihren Kunden im Jahr 2013 eingespart.

Zahlreiche weitere Maßnahmen, die sich ökologisch und ökonomisch auszahlen werden, stehen im neuen Umweltprogramm. Die Stadtwerke Unna sind nach dem höchsten EU-Standard EMAS für ihr „Geprüftes Umweltmanagementsystem“ zertifiziert. Intensiv hatte der Experte das kommunale Energieunternehmen geprüft. „Ausgezeichnet“ war die Abschlussnote. Dr. Kleesiek: „Erneut wird erfolgreich ein wirksames Umweltmanagementsystem nachgewiesen, das deutlich auf die wesentlichen Umweltaspekte ausgerichtet ist.“ Positiv wertet der Auditor „das klare Bekenntnis zur Effizienz“ und bescheinigte den Stadtwerken „deutliche Mehrleistungen für die Kunden“.

Stadtwerke Unna legten zu

Ökoerfolge für Unna: 24.000 Tonnen Kohlendioxid ersparen die Blockheizkraftwerke, die umweltfreundlich Strom und Wärme erzeugen, der Stadt. Beim Solarstrom legten die Unnaer zu: 742 (Vorjahr 654) mit einer Gesamtleistung von 11.000 Kilowatt (peak) ernteten jährlich 8,5 Millionen Kilowattstunden. Die 17 Windkraftwerke speisten rund 23 Millionen Kilowattstunden ins Netz. Auch neue Initiativen der Stadtwerke zahlen sich für die Kunden und die Umwelt aus: 524 Tonnen Kohlendioxid wurden durch die Förderprogramme für Privatkunden vermieden. Die Umwelterklärung steht unter www.sw-unna.de zum Download.



Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Dirk Brämer
Tel.: 02303 2001-264 | E-Mail: dirk.braemer@sw-unna.de

Kontakt

Team für Geschäftskunden

Martin Muesse
Telefon: 02303 2001-162
E-Mail: martin.muesse@sw-unna.de

Dorothea Bieleisz
Telefon: 02303 2001-187
E-Mail: dorothea.bieleisz@sw-unna.de

Ulf Schimion
Telefon: 02303 2001-186
E-Mail: ulf.schimion@sw-unna.de

Thomas Weigel
Telefon: 02303 2001-180
E-Mail: thomas.weigel@sw-unna.de

Petra Wiechert
Telefon: 02303 2001-185
E-Mail: petra.wiechert@sw-unna.de

Impressum

UNsere Energie – Newsletter für Geschäftskunden
© 2014 Stadtwerke Unna GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 2
59423 Unna | Tel. 02303 2001-0
www.sw-unna.de

Redaktion: Thomas Weigel

Bildnachweis: www.fotolia.de | www.horschler.eu | Stadtwerke Unna GmbH

Konzept und Gestaltung: Horschler Kommunikation GmbH
www.horschler.eu