

Dialog

mit unseren Business-Kunden

Abgefahren!

Gewinnen und
sparen mit
Ladetechnik

Ladetechnik zum Durchstarten

Unsere Business-Pakete für
Ihren elektrischen Fuhrpark

Beschaffung nach Maß

RUD Ketten setzt beim
Strom auf volle Flexibilität

Schwerpunkt PHOTOVOLTAIK

Effizienz im Blick

Unternehmerin Beate
Zientek-Strietz nutzt die
Kraft der Sonne



Den Dialog neu gestalten

Vielleicht ist es Ihnen aufgefallen – unser „Dialog“ sieht etwas anders aus. Wir haben dem Magazin einen neuen Look gegönnt. Vor allem haben wir uns aber über den Inhalt Gedanken gemacht: Den Energiethemen, die Ihnen so wichtig sind, bieten wir noch mehr Platz und führen sie online mit ergänzenden Infos fort. Beim Thema Energie sind wir sowieso für Sie als Trendsetter unterwegs. Wir halten Sie auf dem Laufenden, wie Sie neue Gesetzesvorgaben einhalten und wie Sie zukunftssicher und nachhaltig die nötige Energie für Ihr Business erhalten.

Unser Magazin soll Sie zu verschiedensten Themen inspirieren. Für alle weiteren Fragen gilt aber wie bisher: Kommen Sie mit uns ins Gespräch, um das passende Design für Ihre Energieversorgung zu finden!

Mario Beck
Geschäftsführer Süwag Vertrieb

Das Magazin und viele Extras online:



dialog-magazin.suewag.de

IN DIESER AUSGABE X

Schwerpunkt PHOTOVOLTAIK

Dauerbrenner Solarkraft

Solarenergie lohnt sich – vor allem, wenn sie vom eigenen Dach kommt. Für Unternehmen wird der Weg zur eigenen Anlage jetzt noch einfacher

Seite 4

Engagiert für den Klimaschutz

Nachhaltig Energie einkaufen – zum besten Preis. RUD Ketten hat dafür eine besondere Strategie

Seite 10

Relaxter reisen

Tipps und praktische Utensilien für Dienstreisen, die auch für unser Klima entspannt sind

Seite 11

Energieorte

Das Wasserkraftwerk in Frankfurt-Griesheim

Seite 12



Großverbraucher aufgepasst!

Bis zum 18. Juli 2025 müssen Unternehmen mit mehr als 7,5 GWh Gesamtenergieverbrauch (und das umfasst alle Energiearten von Strom, Gas, Heizöl bis hin zu Kraftstoffen) ein Energiemanagementsystem einführen. So will es das neue Energieeffizienzgesetz, kurz EnEg. Für Unternehmen ab 2,5 GWh Jahresverbrauch gelten ebenfalls neue Pflichten. „Mehr als 6.000 Unternehmen bundesweit haben dringenden Handlungsbedarf“, weiß Lars Jenner, Leiter Engineering und Beratung bei der Süwag. „Und die Kapazitäten von Experten und Prüfstellen sind begrenzt.“ Also, sprechen Sie jetzt mit Ihrem Süwag-Salesmanager! Ein Energiemanagementsystem von der Süwag erfüllt nicht nur die offiziellen Anforderungen. Es hilft Ihnen, Verbräuche zu analysieren und langfristig Kosten zu senken.



2

Cent pro Kilowattstunde können produzierende Gewerbe und Industrie seit Januar 2024 bei der Stromsteuer sparen.

Wie Sie sich die staatliche Beihilfe sichern, erfahren Sie unter suewag.de/2cent



Wir machen Sie mobil

Die Süwag bringt Ihre firmeneigene Ladelösung schnell und unkompliziert ans Netz: Mit Süwag2GO Business erhalten Sie ein Rundum-sorglos-Paket aus Hard- und Software. Egal, ob Sie nur eine Wallbox oder gleich einen ganzen Ladepark brauchen, ob Ihre Ladepunkte privat oder öffentlich sind – die smarte Software überwacht und steuert sämtliche Ladevorgänge für mehr Effizienz. Klingt gut? Erfahren Sie mehr unter suewag.de/e-mobilitaet

Geschenkt!
180 €
je Ladepunkt

Wir schenken fünf Gewinnern ein Jahr lang die Servicegebühr für unser smartes Backend-System Süwag2GO Business Public – also 14,95 Euro pro Ladepunkt und Monat. Das sind knapp 180 Euro für jeden Ladepunkt! Voraussetzung ist der Kauf von Hardware bis zum 31. Juli 2024.



Infos zur Verlosung und den Teilnahmebedingungen:
suewag.de/2go-business





Nah dran am Geschehen: Beate Zientek-Strietz im Gespräch mit Frank Hassert, Leiter Technik und Qualitätsmanagement.

Schwerpunkt PHOTOVOLTAIK

Dauerbrenner Solarkraft

Der Solarboom hält an. Für Unternehmen wie die SERO PumpSystems GmbH bietet die eigene Photovoltaikanlage viele Vorteile – wirtschaftlich und im Sinne der Nachhaltigkeit.

Wenn über Meckesheim die Sonne scheint, freut sich Beate Zientek-Strietz. Die Unternehmerin setzt seit einigen Jahren auf Photovoltaik. Das spart Stromkosten und kommt auch der Umwelt zugute. „Die günstige Energiebeschaffung oder -erzeugung ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass wir unsere Produkte komplett in Deutschland herstellen können.“ In dem kleinen Ort im Rhein-Neckar-Kreis fertigt das Familienunternehmen spezielle Seitenkanalpumpen. Diese kommen in der chemischen Industrie und in der Energietechnik zum Einsatz sowie in vielen weiteren Bereichen, in denen Flüssigkeiten oder Flüssigkeits-Gas-Gemische transportiert werden. Mit seinem hochspezialisierten Angebot hat sich SERO als Global Player etabliert.

In Deutschland ist der Trend zur eigenen Photovoltaikanlage bei Unternehmen und Privatleuten ungebrochen – auch wenn sich die Beweggründe für die eigene Anlage in den letzten Jahren verändert haben. „Vor zwei Jahren waren die hohen Energiepreise noch der Anreiz, möglichst schnell auf Photovoltaik zu setzen“, erklärt André Gerlach,

Referent Engineering und Beratung bei der Süwag. Nun, da die Marktlage sich entspannt hat, kämen andere Vorteile zum Tragen: Für den Verbrauch des eigenen Sonnenstroms zahlen Verbraucher beispielsweise keine Netzentgelte. Diese sind seit Januar 2024 erheblich gestiegen, nachdem ein geplanter Bundeszuschuss in Höhe von 5,5 Mrd. Euro zur Stabilisierung der Übertragungsnetzentgelte 2024 wieder aufgehoben wurde. „Energiepreis und Netzentgelte halten sich momentan fast die Waage“, erklärt Salesmanager Sven Ummenhofer. „Für Unternehmen liegt darin also großes Sparpotenzial.“ Zudem bringt die Solardachpflicht für Neubauten – je nach Bundesland schon seit 2022 in Kraft – den Ausbau voran.

André Gerlach plant seit mehr als zehn Jahren Photovoltaikanlagen für seine Kunden, vom ersten Gespräch bis hin zum passenden Verkaufsmodell für überschüssigen Sonnenstrom. „Photovoltaikmodule auf ein Dach zu bringen, das ist der einfache Part“, so Gerlach über seine Aufgaben als technischer Berater. „Aber die Details wie die Bestimmung des Eigenverbrauchs, die Klärung der Netzanschlussbestimmungen, ganz zu schweigen »

SIE FRAGEN

WIR ANTWORTEN

Unsere Salesmanager beantworten Ihre Energiefragen aus der Praxis. Heute kommt die Antwort von Sascha Heite aus dem Vertrieb Geschäftskunden.

»Herr Heite, wie kann ich überschüssigen Solarstrom wirtschaftlich nutzen?«

Je nach Anlagengröße haben Sie verschiedene Möglichkeiten: Für Anlagen ab 100 kWp Nennleistung ist die Direktvermarktung laut dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) Pflicht. Kleinere Anlagen speisen überschüssigen Strom einfach nach einer festen Einspeisevergütung ins Netz ein. Sie können zwar optional eine Direktvermarktung wählen und damit bei Hochpreisen an der Energiebörse profitieren. Sie unterliegen dann aber auch den Risiken der Börse.

Für Unternehmen mit mehreren Standorten kann die Eigenstromvermarktung der Süwag interessant sein. Nach dem „Prosumer“-Modell speisen Sie überschüssigen Strom aus Ihrer Erzeugungsanlage zwar physikalisch ins Netz ein. Wir schreiben Ihnen den Ökostrom aber virtuell für den Verbrauch an anderer Stelle gut. Das verbessert Ihre Eigenverbrauchsquote und Ihre Klimabilanz.

Sie sind sich unsicher, welches Modell zu Ihnen passt? Sprechen Sie frühzeitig mit uns, um Ihren Weg zum eigenen Solarkraftwerk gezielt zu planen.



Sascha Heite
Salesmanager

von der Sicherheitstechnik und den Vorgaben des EEG – die haben es in sich.“ Um böse Überraschungen zu vermeiden, plant er mit seinen Kollegen und den Errichtungspartnern aus der Region die Anlagen daher von A bis Z durch. Denn je nach Dimensionierung der Anlage haben deren Betreiber unterschiedliche Pflichten. So kann es sich abhängig vom Nutzungsprofil lohnen, eine Anlage kleiner zu dimensionieren oder einen zweistufigen Ausbau zu planen.

Als Salesmanager hat Sven Ummenhofer die Strom- und Gasverträge seiner Kunden im Blick und kennt die Nutzungsprofile. Er berät sie in Zusammenarbeit mit seinem Kollegen André Gerlach auch zu all den Aspekten der Photovoltaik. Gemeinsam mit Partnerfirmen vor Ort schneiden die Süwag-Experten jede Solaranlage auf die Bedürfnisse des Kunden zu, um ihm alle Vorteile der Solarenergie zu sichern. Und Vorteile gibt es viele, beispielsweise im sonnigen Süden Deutschlands. Löhnen kann sich eine Solaranlage aber auch anderswo, weiß André Gerlach: „Die Technologie ist in den vergangenen Jahren günstiger und effektiver geworden. Daher amortisiert sich eine Photovoltaikanlage auch in anderen Regionen in einem sehr interessanten Zeitrahmen.“

Sonnenstrom zum Wachsen

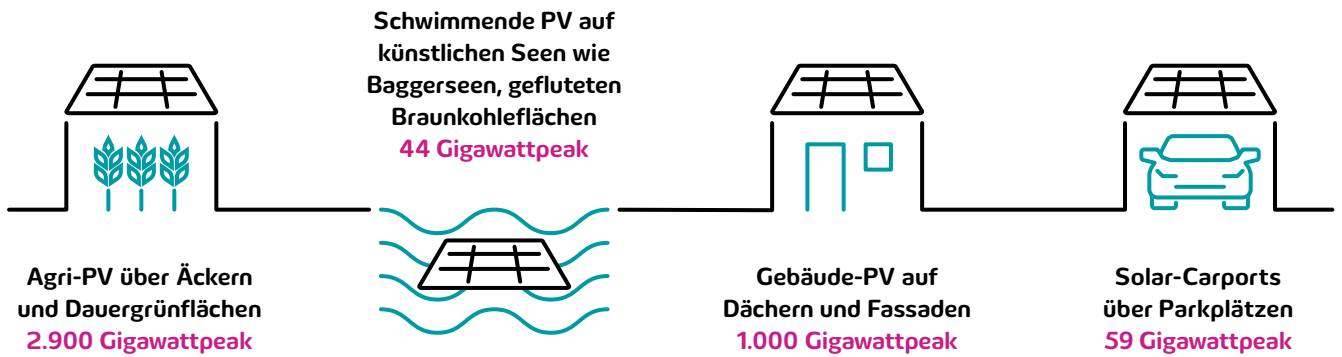
In Baden-Württemberg – neben Bayern das Bundesland mit den meisten Sonnenstunden – realisiert ein Kooperationspartner der Süwag beim Kunden SERO schon die zweite maßgeschneiderte Anlage. Seit 2020 liefert die erste Anlage mit 75 kWp Ökostrom für die Produktion. Nun plant die geschäftsführende Gesellschafterin Beate Zientek-Strietz eine weitere Anlage mit 99,44 kWp.

„Wir nutzen unser Photovoltaik-Potenzial für mehr Nachhaltigkeit im Unternehmen“, erklärt Beate Zientek-Strietz den Ausbau auf dem neuen Hallendach. „Die mit der neuen Anlage geplanten 150.000 Kilowattstunden decken bei optimalen Wetterbedingungen einen Großteil unseres Grundbedarfs. Im Vergleich der Jahre 2020 und 2023 konnten wir unseren Strombedarf dank Effizienzmaßnahmen sogar um 28 Prozent verringern.“ Sollten die Photovoltaikmodule auf dem Dach künftig doch mehr Sonnenstrom erzeugen als verbraucht wird, fließt der ins öffentliche Netz und wird vergütet.

Bei der Planung der Anlage achten die Süwag-Experten und ihre Kooperationspartner genau auf die Wünsche des Kunden und auf die gesetzlichen Rahmenbedingungen. Abgesehen vom Energie- »

Jede Menge sonniges Potenzial

Bundesweit ist noch viel Platz für Solarmodule – und das nicht nur auf Hallendächern. Das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme hat das technische Potenzial der nutzbaren Flächen ermittelt:



Quelle: Fraunhofer ISE, 2024



Sonnige Aussichten: Die erste Photovoltaikanlage mit 75 kWp ist bei SERO seit 2020 am Netz. Die zweite Anlage wird im April diesen Jahres montiert.



Wir nutzen unser Photovoltaik-Potenzial für mehr Nachhaltigkeit.



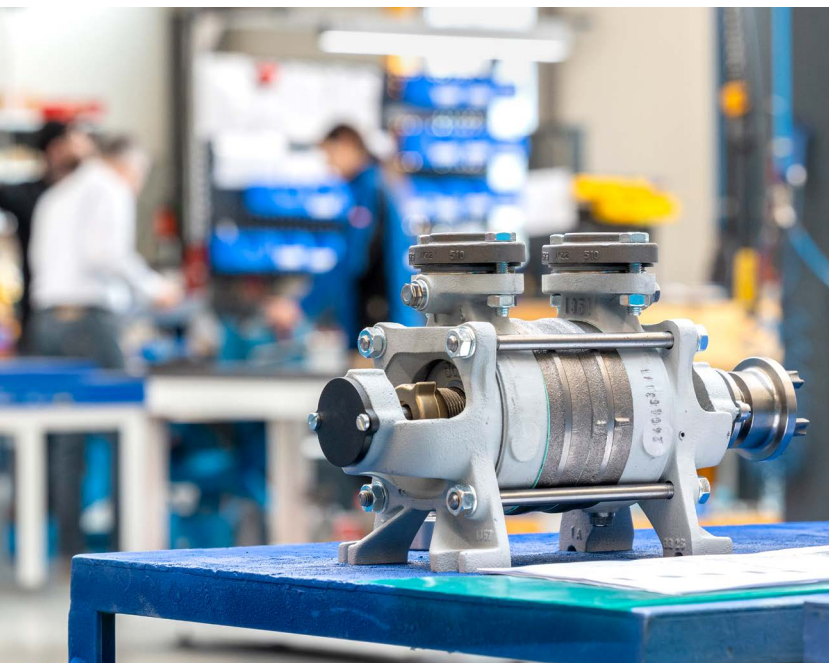
Beate Zientek-Strietz

Geschäftsführende Gesellschafterin

bedarf des Kunden sind auch die Vorgaben des EEG sowie Sicherheitsbestimmungen zu beachten. Daher auch die krumme Zahl bei der Nennleistung der Anlage: 99,44 kWp. Anlagen über 100 kWp fallen unter die Pflicht zur Direktvermarktung. Da die Kundin den überschüssigen Strom lieber zum Festpreis ohne die Pflicht der Stromdirektvermarktung ins Netz einspeisen wollte, ist man bewusst unter dieser Grenze geblieben. (Mehr zu den Vermarktungsmodellen auf Seite 6).

Ab einer gewissen Leistung muss eine PV-Anlage zudem nach VDE-Norm aufwendig zertifiziert werden. Die Kosten dafür können fünfstellig sein. Verschiedene Optionen abzuwägen und ihre Folgen durchzurechnen, gehört daher zur umfassenden Beratungsleistung der Süwag.

„Eine Pauschallösung gibt es selten“, sagt André Gerlach. „Die Entscheidung für Anlagengröße und Vermarktungsstrategie hängt sehr vom Energieprofil und von den Wünschen des Kunden ab.“ Was kompliziert klingt, löst er für seine Kunden ganz einfach: „Sprechen Sie mit uns über Ihre Wünsche und wir holen mit Ihrer Photovoltaikanlage das Optimum für Sie heraus. Denn der Ausbau der regenerativen Energien ist auch unser Anliegen. Und damit die Energiewende gelingt, braucht es viele Unternehmen, die diesen Weg mitgehen.“ Mit der eigenen Photovoltaikanlage ist dieser Schritt besonders einfach – und auch finanziell lohnenswert.



Der Star des Unternehmens: die Seitenkanalpumpe. SERO ist der einzige Hersteller, der ausschließlich diesen Pumpentyp produziert.

Wir kümmern uns um:

- Planung
- Finanzierung
- Bau (mit regionalen Partnern)
- Betrieb der Anlage
- lukrative Vermarktungsmodelle



Alle Infos zu unserem Angebot: suewag.de/photovoltaik

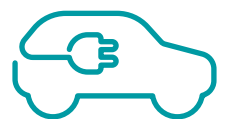
Vermarkten Sie Ihren Solarstrom!



So funktioniert die
Direktvermarktung:
Süwag-Experte
André Gerlach im
Videointerview

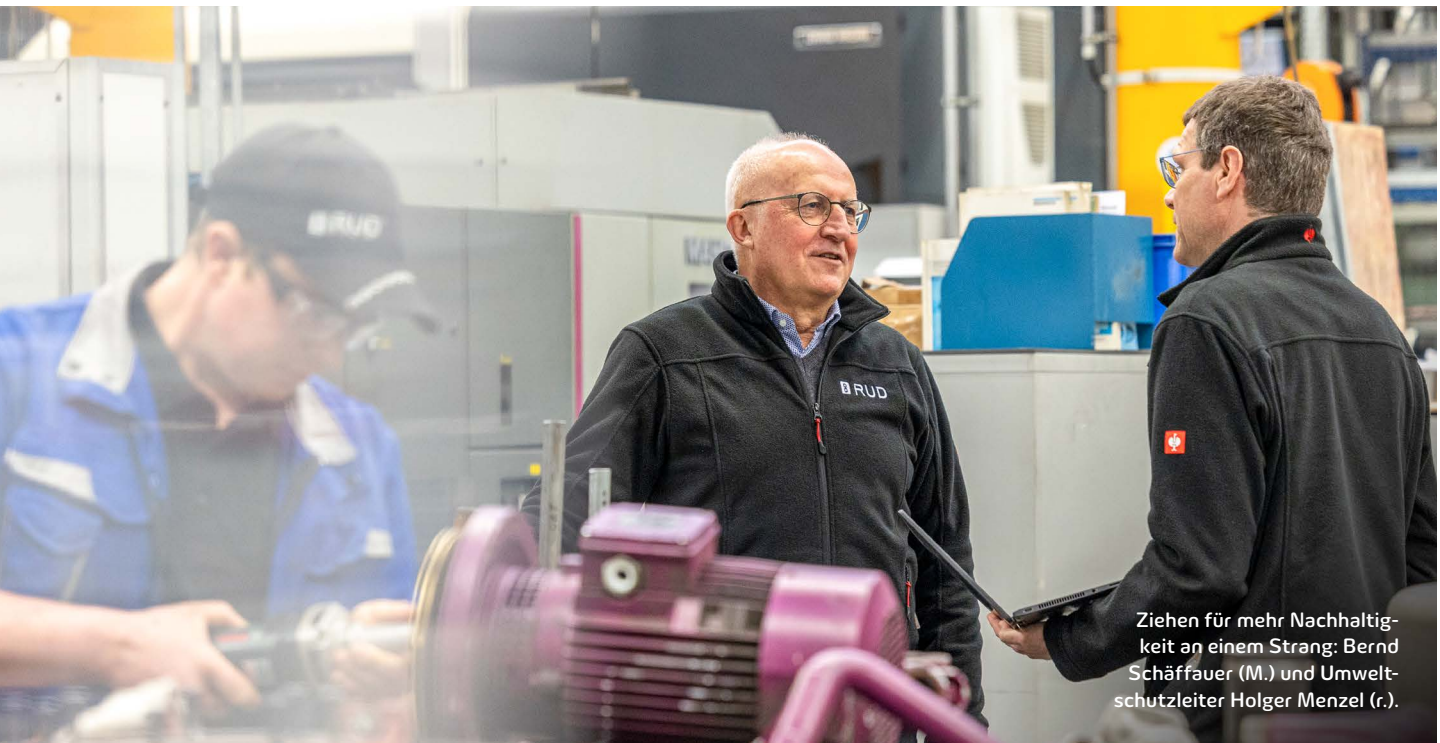


[suewag.de/
solarstrom](https://suewag.de/solarstrom)



Perfekt in
Kombination mit
Elektromobilität

» Seite 3



Ziehen für mehr Nachhaltigkeit an einem Strang: Bernd Schäffauer (M.) und Umweltschutzleiter Holger Menzel (r.).

Engagiert für den Klimaschutz

Beschaffung Die Vision vom grünen Unternehmen treibt RUD an. Dafür bezieht der Süwag-Kunde Ökostrom – allerdings auf unkonventionelle Art und Weise.

Bei der RUD Ketten Rieger & Dietz GmbH u. Co. KG laufen Härteöfen und -anlagen im Dreischichtbetrieb. Hier werden Hebezeuge und Zurrmittel gefertigt, die in aller Welt für sicheres Arbeiten mit schweren Lasten sorgen – unter anderem beim Bau von Windkraftanlagen. Aber auch Förder- und Antriebstechnik sowie Reifenketten gehören zum Sortiment des Traditionsunternehmens, das schon 1875 gegründet wurde.

Der Strom für die Produktion im baden-württembergischen Aalen kommt bald in Teilen vom eigenen Dach, als grüner Sonnenstrom. Der weitere Bedarf wird zu 100 Prozent mit Ökostrom gedeckt, trotz hohen Verbrauchs. „Auf erneuerbare Energien zu setzen, ist Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie“, erklärt Bernd Schäffauer, Bereichsleiter Beschaffung bei RUD. „Aber wir mussten erst effizienter werden, um das Geld für Grünstrom erübrigen zu können.“ Dabei arbeitet er eng mit Umweltschutzleiter Holger Menzel zusammen.

Beim Einkauf setzt Bernd Schäffauer auf die sogenannte strukturierte Beschaffung, den kombinier-

ten Kauf am Termin- und am Spotmarkt. Genauer gesagt auf das Modell Süwag Kundenportfolio. „Das verschafft unserem Kunden besonders hohe Flexibilität“, erklärt Salesmanager Harald Burr.

„Der Kunde streut hierbei das Preisrisiko an der Börse und sorgt für Transparenz und Dokumentation der Preisfindung im Einkauf.“ Für ein Traditionsunternehmen ist der Kauf am derzeit volatilen Markt eher unkonventionell, weiß Burr. „Im Jahresdurchschnitt macht sich das Modell aber in der Regel bezahlt.“

Um das Marktgeschehen bewerten zu können, greift Bernd Schäffauer häufig zum Hörer und holt sich Infos bei den Süwag-Experten, die „alles machen, was ein Consultant macht, aber besser“, wie er sagt. „Bei einem anderen Versorger würden wir dieses Level an Beratung gar nicht bekommen. Die Süwag ist ein echter Leistungsträger, das gibt uns Sicherheit.“ Doch das Gespräch mit dem Salesmanager ist und bleibt eine Beratung – die Entscheidung für den Kauf an der Börse liegt allein bei ihm. „Jeden Monat werden die Karten neu gemischt“, so Bernd Schäffauer.

„Nachhaltigkeit liegt in unserer DNA.“



Umweltschutzleiter Holger Menzel im Interview über die Effizienzmaßnahmen bei RUD



suewag.de/kundenportfolio

Relaxter reisen

Dienstreisen Weniger Stress und ein kleinerer ökologischer Fußabdruck: Mit unseren Tipps bleiben nicht nur Sie auf dem nächsten Businessstrip entspannter, sondern auch unser Klima.



KAFFEE OHNE KLECKERN

Ob im Zug, im Bus oder auf dem Schreibtisch: Der Thermobecher „Mighty Mug“ aus Edelstahl übersteht jeden Ruckler, ohne Getränke zu verschütten. Durch die eingebaute Smartgrip-Technologie bleibt er stets standfest und auslaufsicher. Und hält Kaffee oder Tee über mehrere Stunden heiß.

SICHER AUFBEWAHREN

Der perfekte Business-Rucksack hat ein Laptop-Fach, ein TSA-Schloss und ist aus schnittfestem Material mit RFID-Blocker. Das schützt den Inhalt auch auf dem Rücken vor Langfingern. Der Securipak Laptop-Rucksack von Samsonite vereint all das mit schickem Design und ist noch dazu aus recycelten Plastikflaschen gefertigt.



EMISSIONEN AUSGLEICHEN

Meeting in München? Kundenbesuch in London? Die Treibhausgasemissionen für Fahrt oder Flug dorthin können Sie über Anbieter wie Atmosfair, Klimaaktiv oder Compensio ausgleichen. Für Hin- und Rückflug von Frankfurt nach London schlägt der CO₂-Ausgleich nur mit rund 14 Euro zu Buche. Diese fließen in zertifizierte Klimaschutzprojekte, die Treibhausgase aktiv vermeiden.



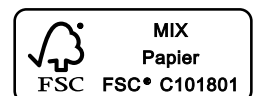
Impressum

Der Dialog wird herausgegeben von der Süwag Vertrieb AG & Co. KG
Schützenbleiche 9–11
65929 Frankfurt am Main
www.suewag.de

Verantwortlich: Josefine Becker
dialog@suewag.de

Redaktionelle Mitarbeit, Grafik, Layout:
SeitenPlan GmbH, www.seitenplan.com

In diesem Magazin wird aus sprachlichen Gründen häufig die männliche Form (zum Beispiel „Kunden“) gewählt. Selbstverständlich sind damit alle Geschlechter gleichermaßen gemeint.





ENERGIEORTE

Grüner Datenfluss

Im Wasserkraftwerk in Frankfurt-Griesheim wird grüner Strom gewonnen, der die Rechenzentren von Digital Realty nachhaltiger macht. Der wohl größte Cloud-Anbieter weltweit setzt an all seinen Standorten in Europa auf 100 Prozent Ökostrom – auch in Frankfurt. Über Herkunftsnachweise bezieht der Kunde dafür bei der Süwag in diesem Jahr 6.000 Megawattstunden Strom aus Wasserkraftwerken am Main.



Erfahren Sie mehr:
suewag.de/frankfurt-griesheim

Foto: Wayzengeler/Malinn/Shutterstock.com/SeitenPlan

 Süwag