

DIALOG

mit unseren Business-Kunden

Experte in Erholung

Der Geschäftsführer des Freizeitcenters Oberrhein weiß, was Feriengäste wollen.

Machen Sie Pause!

Urlaubsgutschein zu gewinnen

Volle Ladung

Stromtankstellen für Hotelgäste und Mitarbeiter

Gute Bilanz

Entspannt Gewinne erzielen dank Direktvermarktung



Akkus aufladen

Wer hart arbeitet, darf auch mal Pause machen! Passend zur Ferienzeit finden Sie in dieser DIALOG-Ausgabe deshalb viele Themen rund um Energie und Erholung. Unser Titelheld kennt sich damit bestens aus. Andre Junkereit leitet das Freizeitcenter Oberrhein am Fuß des Nordschwarzwalds und sorgt jeden Tag dafür, dass sich seine Gäste wohlfühlen. Die Akkus aufladen können Sie auch bei unserem Kunden, der ein Hotel im Naturpark Rhein-Westerwald betreibt: im übertragenen wie im wörtlichen Sinn. Lassen Sie sich von diesen und weiteren Geschichten für Ihr Business inspirieren – und gönnen Sie sich zwischendurch die ein oder andere Auszeit. Mit etwas Glück gewinnen Sie sogar eine ...

Mario Beck,
Geschäftsführer Süwag Vertrieb



Das Magazin und viele Extras online:

🔗 dialog-magazin.suewag.de

Diesmal im Süwag DIALOG

- 3 Energie-News**
Photovoltaik-Beratung für Unternehmen und Kommunen • Große Leserbefragung • Wir sind ausgezeichnete Dienstleister
- 4 Auszeit im Grünen**
Das Freizeitcenter Oberrhein bietet Urlaubsgenuss in der Natur. Grün ist aber nicht nur der Park selbst, sondern auch sein Energiekonzept.
- 7 Auftanken**
Das können künftig Mitarbeiter und Gäste des Hotels Thalhäuser Mühle – dank E-Ladesäulen von der Süwag.
- 8 Energie erleben**
Energiegarten auf Tour und weitere Tipps für Freizeit und Business
- 10 Grüne Gewinne**
So funktioniert die EEG-Direktvermarktung mit der Süwag

Ausgerechnet

Wärmepumpen-Boom

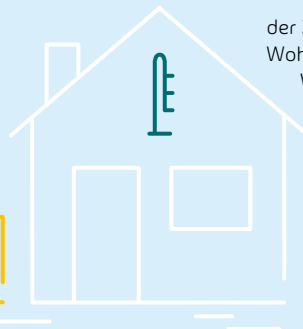
Wärmepumpen nutzen Umweltwärme aus Luft, Wasser oder Erdreich. Sie sind eine der effizientesten Heiztechnologien – und im Neubau bereits die beliebteste Wärmequelle.

236.000

Geräte wurden
2022 in Deutschland
verkauft.

50,6%

der 2021 neu gebauten
Wohnhäuser heizen mit
Wärmepumpen.



Auch Sie möchten klimafreundlich heizen? Wir beraten zu Wärmepumpen für privat und Gewerbe: suewag.de/waermepumpe

Impressum

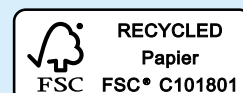
Der DIALOG wird herausgegeben von der Süwag Vertrieb AG & Co. KG
Schützenbleiche 9–11
65929 Frankfurt am Main
www.suewag.de

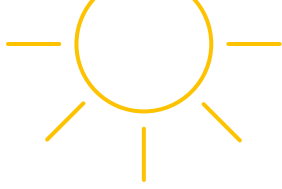
Verantwortlich: Josefine Becker
dialog@suewag.de

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

Fotos und Grafiken: Kim (Titel, 4–6), Alexandra Lechner (7), Rawpixel.com/Shutterstock.com (3), Süwag (8/9, 11)

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





Photovoltaik

Sonnenpotenziale

Solarstrom vom eigenen Dach? Das kann sich lohnen – gerade für Unternehmen und Kommunen. Doch was gilt es, bei der Installation einer PV-Anlage zu beachten? Das ließen sich 150 Süwag-Kunden kürzlich bei unserer Online-Veranstaltung erklären. „Die hohe Teilnehmerzahl zeigt, dass das Thema bei unseren Kunden aktueller ist denn je“, sagt Lars Jenner, Leiter Engineering und Beratung. „Ich denke, wir konnten gut vermitteln, dass der Prozess im Detail sehr komplex sein kann und von Anfang an Spezialisten herangezogen werden sollten – beginnend bei der ersten Wirtschaftlichkeitsanalyse bis hin zum Anlagenbau.“ Alle Teilnehmer sind nun also gut gerüstet, um ihr Sonnenpotenzial voll auszunutzen.



Denken auch Sie darüber nach, eine Solaranlage auf einem Nicht-Wohngebäude zu errichten? Wir beraten Sie gerne: suewag.de/photovoltaik



Ihre Meinung zählt!

Kundenzufriedenheit

Ausgezeichnet!

Wir gehören zu den besten Mittelstandsdienstleistern 2023. Das attestieren die Kundenurteile, die die Rankingagentur ServiceValue für das Magazin „WirtschaftsWoche“ eingeholt hat. Gute Noten gab es dabei für die Service-Qualität bis hin zum Preis-Leistungs-Verhältnis unserer Produkte. Das Ergebnis: Im Wettbewerb mit 541 Dienstleistern aus 42 Branchen belegt die Süwag den zweiten Platz in der Kategorie „Energieversorger“. Vielen Dank für das Kompliment!



Mehr zur Studie „Beste Mittelstandsdienstleister 2023“ lesen Sie online:

suewag.de/ausgezeichnet

Umfrage. Der DIALOG soll ein hilfreicher Begleiter sein – auch und erst recht in schwierigen Phasen. Sagen Sie uns, was Ihnen jetzt besonders wichtig ist.

Lieferengpässe, Energiekrise, Klimawandel: Für viele Unternehmen bleiben die Zeiten herausfordernd. Umso wichtiger ist es, starke Partner an seiner Seite zu wissen. Als Ihr Energieversorger unterstützen wir Sie: unter anderem mit persönlicher Beratung, maßgeschneiderten Lösungen und dem DIALOG – dem Magazin für unsere Business-Kunden.

Dreimal im Jahr liefert Ihnen das Süwag-Geschäftskundenmagazin spannende Geschichten und Informationen frei Haus, gedruckt und digital. Unser Anspruch: Wir möchten Inhalte bieten, die einen echten Mehrwert für Ihren Unternehmensalltag schaffen. Wie steuern Sie Ihre Firma gut durch die Krise? Und wie können Sie nachhaltig Kurs in Richtung Zukunft halten? Um den DIALOG noch besser auf Ihre Bedürfnisse in diesen Zeiten zuzuschneiden, zählen wir auf Ihre Meinung. Nehmen Sie an unserer Leserbefragung teil und verraten Sie uns, welche Themen Sie derzeit umtreiben!



Jetzt mitmachen und sich die Chance auf hochwertige Bluetooth-Kopfhörer sichern: suewag.de/dialog-umfrage

Auszeit im Grünen

Zu Besuch im Freizeitcenter Oberrhein

Familienbetrieb. Kurzurlaub oder Dauercamping. Übernachten im Ferienhaus oder im eigenen Wohnmobil. Dösen am Badestrand oder sportlich aktiv sein: Das Freizeitcenter Oberrhein bietet jede Menge Möglichkeiten. So grün wie die Umgebung ist dabei auch sein Energiekonzept.

Kräftiges Blau und sattes Grün. Für viele, die ihre Freizeit am liebsten in der Natur verbringen, sind das die wohl schönsten Farben des Sommers. Im Freizeitcenter Oberrhein und drum herum kann man sie in allen Facetten genießen: im und auf dem Wasser beim Schwimmen oder Planschen, Stand-up-Paddling, Surfen oder Kanufahren. Beim Minigolf, Beach Soccer oder Tennisspielen.

Das kristallblaue Herz der weitläufigen Anlage sind die beiden Badeseen. Im Rücken der Dauercampingplätze im Nordwesten erstrecken sich Rheinauewald und Müllersee. Direkt daneben macht sich der Oberrheinsee breit, einer der größten Baggerseen der Region und beliebte Anlaufstelle für Wassersportler. Grün an Blau an Grün. Ein sonnenverwöhntes Fleckchen Erde, idyllisch gelegen am Fuß des Nordschwarzwalds. Gerade mal 15 Kilometer entfernt schmiegt sich das mondäne Baden-Baden

an die Hänge des Mittelgebirges. Und hinter der nahen französischen Grenze lockt das Elsass mit seinen sanften Bergen und malerischen Fachwerkdörfern. „Bei uns finden Gäste alles, um entspannte Tage oder Wochen zu verbringen“, sagt Geschäftsführer Andre Junkereit.

Der Mittdreißiger hat vor neun Jahren das Unternehmen von seinem Großvater übernommen. Damit ist der Camping- und Erholungspark nunmehr drei Jahrzehnte in Familienhand. Nur wenige Wochen nach dem Kauf 1993 ließ der damalige Chef die ersten Bagger anrollen, um die bereits 20 Jahre alte Anlage zu erweitern und zu modernisieren. Sein Nachfolger hält den Park weiter konsequent auf dem neuesten Stand – auch energetisch.

Zum ältesten Teil des Freizeitcenters gehört das Feriendorf. Westlich davon liegt der Bungalowpark

Zwei Badeseen bilden das Herzstück der Urlaubsoase, in der Naturerleben auf Komfort trifft.



Das Freizeitcenter in Zahlen

385.000 Quadratmeter: Auf so viel Fläche breitet sich der Park aus. Damit ist er sogar größer als die Nordseeinseln Langeoog und Spiekeroog zusammen.

30 Minuten: So lange dauert es ungefähr, einmal um die gesamte Anlage zu spazieren – immerhin eine Strecke von 2,4 Kilometern.

18 Meter: So weit hinab müsste man tauchen, um die tiefste Stelle des südlichen Badesees zu berühren.

4.000 Menschen: So viele Gäste vergnügen sich zu Spitzenzeiten auf der Anlage.

1,3 Millionen Kilowattstunden: So viel Energie benötigt der Park in einem Jahr.

betreibt das Center in Kooperation mit der Erzdiözese Freiburg. Ein weiterer Partner ist der örtliche Edeka-Kaufmann. Er managt mit seinen Mitarbeitern den Minimarkt nahe des Haupteingangs. Die gastronomischen Anlaufstellen, die beiden Restaurants Seeblick und Zur Theke sowie die Strandbar, verantwortet der Parkbetreiber in Eigenregie.

Ob mehrere Hundert oder mehrere Tausend Gäste sich gleichzeitig auf der Anlage vergnügen: Das Freizeitcenter Oberrhein braucht dafür jede Menge Energie. „Im Durchschnitt liegt unser Jahresbedarf bei rund 1,3 Millionen Kilowattstunden.“ Zum Vergleich: Ein Haushalt mit vier Personen kommt mit etwa 4.000 Kilowattstunden aus. Von Beginn an ist die Süwag als Dienstleistungspartner an der Seite von Familie Junkereit. Eine wichtige Konstante, in >

mit Mietunterkünften für zwei bis sechs Personen. Dazu kommen rund 1.000 Stellplätze für Wohnmobile und Wohnwagen, die sich auf dem gesamten Gelände verteilen. Die eine Hälfte ist für Dauercamper reserviert, die andere für touristische Gäste mit und ohne Wohnmobil. Außerdem gibt es eine kleine Zeltwiese. Tagesgäste, also Besucher, die sich in der Anlage zwischen 9 und 22 Uhr aufhalten, sind ebenfalls herzlich willkommen. „An warmen Sommertagen in den klassischen Ferienmonaten von Juni bis Ende August zählen wir hier bis zu 4.000 Menschen“, berichtet der Geschäftsführer.

Hauptzielgruppe seien ganz klar Familien mit Kindern. Das spiegelt sich auch in den Freizeitangeboten wider. Zum Beispiel gibt es neben den beiden Kinderbadestränden auch je zwei Bolz- und Spielplätze. Die Campingkirche im Norden der Anlage, ein Animationszentrum für Kinder ab vier Jahren,



„Nachhaltiges Energiemanagement ist ein zentrales Thema für uns.“

Andre Junkereit,
Geschäftsführer



Camping de luxe: Diese Bungalows bieten alle Annehmlichkeiten eines komplett eingerichteten Hauses.

Ihr Gewinn!

einem Geschäft, das sich in den vergangenen Jahren stark verändert hat – so wie die Bedürfnisse der Erholungssuchenden.

Viele Camper seien heute deutlich anspruchsvoller als noch in den 90ern, so Junkereit. Besonders mit Blick auf Komfort und Technik hätten Wohnmobile und Wohnwagen eine enorme Entwicklung durchlaufen. „Nachhaltiges Energiemanagement ist deshalb schon sehr lange ein zentrales Thema für uns. Zum Beispiel haben wir bereits in den 1990er-Jahren unser erstes Blockheizkraftwerk in Betrieb genommen.“ Der Umstieg auf LED-Beleuchtung liegt ebenfalls schon gut zehn Jahre zurück. Das jüngste Musterbeispiel in Sachen Nachhaltigkeit ist das neue Sanitärgebäude am Angelsee im Südosten des Geländes. In dem 250 Quadratmeter großen Flachbau mit zwei exklusiven Familienwaschkabinen, Wasch- und Spülmaschinen ist eine Pelletheizung im Einsatz. „Neubauten werden wir demnächst grundsätzlich mit Photovoltaik und Solarthermie ausstatten.“

Schon jetzt besteht ein großer Teil des Fuhrparks aus E-Fahrzeugen: angefangen mit den Foodtrucks für den mobilen Einsatz im Park, um die Nachfragespitzen in den Restaurants abzufedern, bis hin zu den Golfcarts. Mit ihnen werden unter anderem Essensbestellungen bis an die Tür der Ferienhäuser oder zu den Stellplätzen der Camper geliefert. Das nächste große Projekt auf dem Wunschzettel des Geschäftsführers: Schnellladesäulen für die E-Fahrzeuge von Gästen. „Wir haben noch viele Ideen“, sagt Junkereit. „Gut zu wissen, dass die Süwag uns dabei mit Rat und Tat unterstützen wird.“

www.fco.de



Wir verlosen Ferienglück: Gewinnen Sie einen Gutschein im Wert von 100 Euro, einlösbar für Ihren Aufenthalt im Freizeitcenter Oberrhein. Einfach bis zum 31. August 2023 online mitmachen: suewag.de/fco



Andre Junkereit und Süwag-Salesmanager Sebastian Wonneberger (r.) möchten gemeinsam noch viele Energieideen umsetzen.

Auftanken

E-Mobilität. Das Hotel Thalhauser Mühle verbindet Tradition und Moderne. Mit öffentlichen Ladesäulen von der Süwag geht der Inhaber nun einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft.



Einmal aufladen, bitte:
Petra Berthold mit
Süwag-Salesmanager
Andreas Wiegand.

„Ein idyllisches Fleckchen Erde!“ Wenn Klaus Berthold von seinem Hotel und Restaurant spricht, gerät er schnell ins Schwärmen. Und tatsächlich: Die Umgebung im Naturpark Rhein-Westerwald, unweit von Rhein und Mosel, ist eine Oase für Ruhesuchende und Aktivurlauber. Mittendrin: die Thalhauser Mühle, Baujahr 1880. Als ihre Insolvenz drohte, war für den Inhaber der HB Protective Wear GmbH und Co. KG sofort klar: Da muss ich eingreifen. „Als traditionsbewusster Unternehmer liegt mir Thalhausen am Herzen. Der Kauf der Mühle im Jahr 2011 war deshalb mehr als eine persönliche Investition, sondern zugleich eine für den Standort und seine Bewohner.“ Die kommen seit dem Umbau des Restaurants in den Genuss frischer, regionaler Küche. Auch das zuvor leer stehende Hotel ist wieder in Betrieb – und bietet modernen Komfort für Touristen wie Geschäftsreisende.

Die Tradition erhalten und mit der Zukunft verknüpfen: Das ist das Ziel, dem sich Klaus Berthold gemeinsam mit seiner Frau Petra verschrieben hat. Auch beim Thema Mobilität. Schritt für Schritt



50

Personen

finden im Tagungs-
und Konferenzraum
des Hotels Platz.

elektrifizieren die Bertholds deshalb ihre Fahrzeugflotte. Damit die Stromer vor Ort laden können, haben sie in eigene Ladesäulen investiert: sechs auf dem Gelände der HB Protective Wear in Thalhausen, zwei am Logistikzentrum der Firma in Dernbach und drei an der Thalhauser Mühle. Bei Planung und Umsetzung half die Süwag. „Unser Salesmanager Andreas Wiegand hat uns gut beraten, welche Optionen wir haben.“ Das Ergebnis: Am Hotel laden künftig nicht nur Mitarbeiter. Auch Lieferanten, Gäste und Durchreisende profitieren. „Hier auf dem Land ist die Ladeinfrastruktur noch ausbaufähig“, sagt der Chef der Thalhauser Mühle. Die öffentlich zugänglichen Ladestationen sollen eine Lücke schließen und könnten nebenbei zum Kundenmagneten werden. Denn nicht nur im übertragenen Sinn, sondern auch wortwörtlich auftanken zu können: Das kommt bei vielen Hotelgästen gut an.



Mehr zur Thalhauser Mühle und unseren E-Mobilitätslösungen unter suewag.de/auftanken



Energie erleben

Freizeit. Gemeinsam aktiv für unsere Regionen: Das ist das Motto beim Süwag-Energiegarten. Kommen Sie vorbei und machen Sie mit!

In 18 Tagen, in 13 Städten: Der Energiegarten ist wieder im Süwag-Gebiet unterwegs. „Wie in den vergangenen Jahren haben wir ein abwechslungsreiches Programm rund um grüne Energieversorgung zusammengestellt“, berichtet Projektleiter Daniel Kettler. Was Besucher konkret erwartet? Zum Beispiel die Möglichkeit, vor Ort die Produkt- und Servicewelt der Süwag kennenzulernen. „Die Frage, wie man schon heute erneuerbare Energien nutzen kann, wird immer wichtiger – für Unternehmen ebenso wie im privaten Bereich“, sagt Kettler. „Unsere neu überarbeiteten Themeninseln geben Antworten darauf.“ So können sich Interessierte unter anderem über Wärmepumpen, Solaranlagen und Elektromobilität für das eigene Zuhause informieren.

Immer wichtiger wird das Thema Karriere auf der Veranstaltung, denn auch als Arbeitgeber hat die Süwag einiges zu bieten: für Technikgenies und Vertriebsexperten, für erfahrene Fachkräfte und für Berufseinsteiger. So starten jedes Jahr Auszubildende und Trainees im Unternehmen durch – kompetenter Nachwuchs für unsere Region!

Kinder kommen beim Süwag-Energiegarten ebenfalls auf ihre Kosten: Sie können zum Beispiel gemeinsam mit Maskottchen Jörn gärtnern oder Virtual-Reality-Brillen ausprobieren. Darüber hinaus gibt es für große und kleine Gäste wieder die Gelegenheit, die eigene Energie für einen guten Zweck einzusetzen. Ob auf dem Fahrrad, im Gokart



Sich informieren, Spaß haben und aktiv werden: All das ist möglich bei unserer beliebten Veranstaltungsreihe.

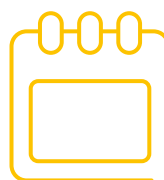
oder auf dem Stepper: Jeder Schweißtropfen wird belohnt! „Nachdem bei unseren Veranstaltungen im vergangenen Jahr die Ukrainehilfe im Fokus stand, spenden wir nun wieder an gemeinnützige Projekte vor Ort. Pro Kilometer gibt es zwei Euro“, sagt Kettler. Auf der Premiere beim Radklassiker Eschborn–Frankfurt kamen so schon am ersten Tag knapp 1.250 Euro zugunsten der Kinderhilfestiftung e.V. zusammen. So kann es weitergehen!

Die nächsten Termine

15./16. Juli	Stadtfest, Achern
10. September	Spielfest der TSG Ehlhalten, Eppstein
23. September	Herbstmarkt, Bad Soden-Neuenhain
24. September	Oktoberfest, Königstein
8. Oktober	Herbstmarkt, Idstein



Alle Energiegarten-Termine und aktuelle Informationen finden Sie unter suewag.de/energiegarten



Regionale Events

Termin Tipps für Ihr Business

Jetzt schon vormerken: Auf diesen Veranstaltungen kommen Sie in diesem Sommer mit uns und anderen Unternehmen in Kontakt. Nutzen Sie die Gelegenheit, Fragen zu klären – oder sich einfach nur mal wieder auszutauschen. Wir freuen uns auf Sie!

20.07.: Süwag-BusinessTalk
Felsengartenkellerei Besigheim

27.07.: Sushi 2023
Stuttgart

06.09.: Verwalterforum
Mainz

21.09.: WOWI Golf Tour 2023
Golfclub Schloss Weitenburg

26.09.: Meet & Grill 2023
Genussakademie Medienhaus, Frankfurt

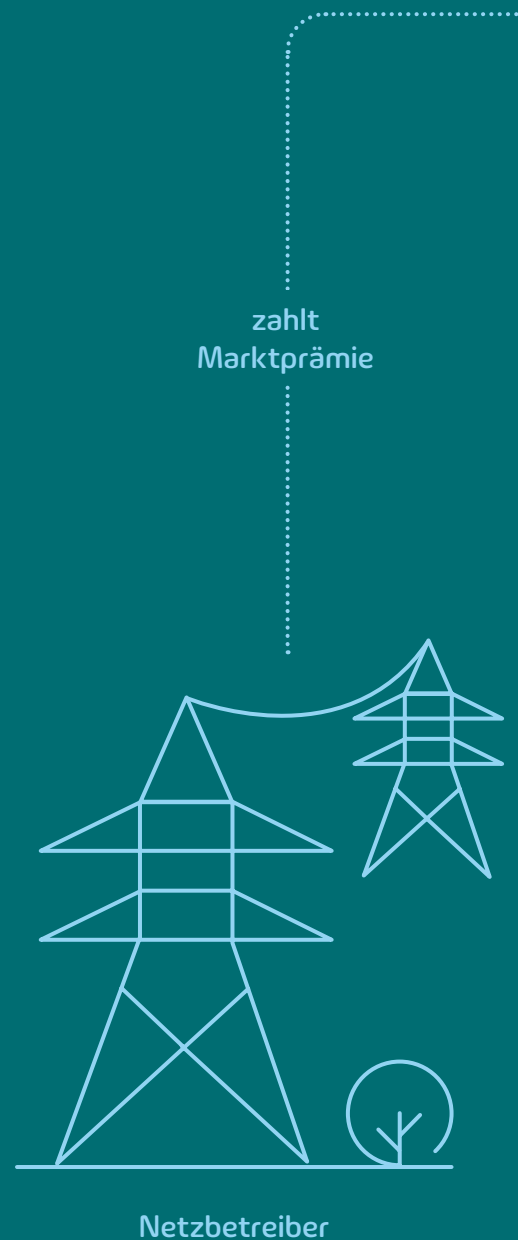


Mehr zu allen Terminen erfahren Sie im Online-Magazin:
suewag.de/events

Grüne Gewinne

EEG-Direktvermarktung. Sie erzeugen Strom aus erneuerbaren Quellen? Wir helfen Ihnen, Ihre überschüssige Energie zu verkaufen – einfach und lukrativ.

Früher galt: Wer grünen Strom ins öffentliche Netz einspeist, erhält dafür eine Einspeisevergütung. Inzwischen aber gibt es einen alternativen Weg: die Direktvermarktung. Anstatt ihren Strom an den Netzbetreiber abzugeben, verkaufen Anlagenbetreiber die Energie dabei quasi direkt an der Strombörse. „Unter anderem für Anlagen, die ab 2016 in Betrieb gegangen sind und eine Leistung von 100 Kilowatt oder mehr erreichen, ist das seit einigen Jahren sogar Pflicht“, weiß Süwag-Experte Oliver Blasberg. Obwohl es Direktvermarktung heißt, müssen sich Anlagenbesitzer aber nicht selbst darum kümmern. Meist übertragen sie diese Aufgabe einem Dienstleister wie der Süwag. „Ein Großteil unserer Kunden sind Unternehmen oder Kommunen, die eine Photovoltaikanlage haben. Aber auch Betreiber von Wind-, Wasserkraft- oder Biogasanlagen können auf uns zukommen – sofern ihre Anlage eine gewisse Größe erreicht.“ Um den Strom vermarkten zu können, werden die Erzeugungsanlagen – falls nicht bereits vorhanden – mit Steuerungs- und Messmodulen ausgestattet. So sind etwa Einspeisedaten in Echtzeit abrufbar. Die Süwag handelt den Strom und leitet die Gewinne, abzüglich einer Dienstleistungsgebühr, an den Anlagenbetreiber weiter. In der Regel ist der Betrag ähnlich hoch wie die Einspeisevergütung oder höher. Der Clou: Für Anlagen, die nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) gefördert werden, ist ein Erlös circa in Höhe der Einspeisevergütung garantiert. Fällt der Börsenpreis niedriger aus, zahlt der Netzbetreiber die Differenz. „Sie können in den meisten Fällen also nur gewinnen“, betont Blasberg. Für ausgeförderte Anlagen gilt diese Absicherung nach unten zwar nicht mehr. Dafür sind aber zusätzliche Erlöse durch den Verkauf von Grünstrom-Herkunftsnachweisen möglich.



Für Strom aus nach EEG geförderten Anlagen ist über eine Laufzeit von 20 Jahren ein bestimmter Mindestpreis garantiert. Liegt der Börsenpreis darunter, zahlt der Netzbetreiber die Differenz als sogenannte Marktprämie aus.



Interesse? Fragen Sie Ihren Salesmanager oder erfahren Sie mehr: [suewag.de/direktvermarktung](https://www.suewag.de/direktvermarktung)



EEG-Anlagebetreiber

Ob PV- oder Windkraftanlage: Statt für eingespeisten Strom die Einspeisevergütung zu erhalten, können Betreiber diesen über einen Zwischenhändler direkt verkaufen. Für neuere Anlagen ab 100 Kilowatt Leistung ist das sogar Pflicht.

zahlt
Erlöse

verkauft
überschüssigen
Grünstrom



Direktvermarkter

Die Süwag handelt den Strom und übernimmt das Vermarktungsrisiko. Erzielte Erlöse leitet sie an den Anlagenbetreiber weiter.

vermarktet
Strom an
der Börse/im
Großhandel



Strombörse

Ist der Marktpreis an der Börse gut, kann die Energie hier sogar mehr Geld einbringen als mit der Einspeisevergütung.

Börsenerlöse
fließen
an Süwag

Ihre Vorteile

- + Kein Risiko: Dank EEG-Förderung erhalten Sie stets einen garantierten Mindestpreis für Ihren Strom. Mit etwas Glück erzielen Sie sogar mehr Gewinne.
- + Service aus einer Hand: Die Süwag kümmert sich als Ihr Dienstleister um alle notwendigen Schritte.
- + Flexibles Modell: Wechseln Sie unkompliziert zwischen den Vermarktungsformen und wählen Sie aus unterschiedlichen Vertragslaufzeiten.
- + Alternative ohne EEG-Vergütung: Auch bei ausgeförderten Anlagen ist eine Direktvermarktung des erzeugten Stroms möglich.

Regionaler Grünstrom – welche Chancen bieten sich für Sie?

Wie hier in Mengerskirchen plant die Süwag weitere Windparks sowie Photovoltaik-Freiflächenanlagen in Kooperation mit Kommunen und Unternehmen. Sie haben eine geeignete Fläche für grüne Energieerzeugung und suchen einen kompetenten Partner? Oder Sie haben Interesse, sich langfristig grünen und preisstabilen Strom im Direktbezug aus einem PV- oder Windpark zu sichern? Sprechen Sie uns an!



Mehr unter
suewag.de/energieort

Energieorte

#13 Windenergiepark Mengerskirchen

Da dreht sich was: Rund 23.000 Megawattstunden Strom pro Jahr erzeugen die Windkraftanlagen, die die Süwag in Mengerskirchen betreibt. Das tut sie nicht allein. Auch eine regionale Unternehmensgruppe beteiligt sich, ebenso wie die Gemeinde im hessischen Landkreis Limburg-Weilburg selbst. Das Besondere: Rund die Hälfte des Windparks gehört den Bürgern vor Ort – sie profitieren so unmittelbar von dem Energiewende-Projekt. Verbraucht wird der Windstrom ebenfalls lokal. Er fließt direkt in das kommunale Energienetz und versorgt rund 5.100 Vierpersonenhaushalte. Die grüne Bilanz: 17.000 Tonnen CO₂-Einsparung Jahr für Jahr.

Süwag