

DIALOG

mit unseren Business-Kunden

Guter Riecher

Ob Hotelstandort oder Eventkonzept: Der Chef der Wiesbadener Fibona GmbH hat ein Gespür für gute Ideen – und nachhaltige Lösungen.

Auszeit!

Gewinnen Sie zwei Übernachtungen in einem Légère-Hotel

Ökostrom vom Hausdach für alle

Sonnige Aussichten mit dem Süwag-Mieterstrommodell

Staatliche Beihilfe geschickt nutzen

Wie Firmen trotz CO₂-Preis wettbewerbsfähig bleiben



Ein gutes Gespür

Wer erfolgreich sein will, braucht einen Riecher für richtige Entscheidungen. Unser Kunde, die Fibona GmbH, hat ihn und setzt als Immobilienentwickler und -betreiber immer wieder neue Ausrufezeichen, wie in der Titelgeschichte zu lesen ist. Wir haben unter anderem ein gutes Gespür für den Klimaschutz und finden deshalb immer neue Lösungen für eine nachhaltige Energieerzeugung. Mit kommunalen Windparks und dem neuen Mieterstrommodell für mehr Photovoltaikanlagen im Land sind wir schon auf einem guten Weg. Gehen Sie ihn gemeinsam mit uns und lassen Sie uns nachhaltige und wirtschaftliche Lösungen für die Energieversorgung in Ihrem Unternehmen finden! Wir hätten da ein paar Ideen für Sie ...

Mario Beck,
Geschäftsführer Süwag Vertrieb



Das Magazin und viele
Extras online:

☞ dialog-magazin.suewag.de

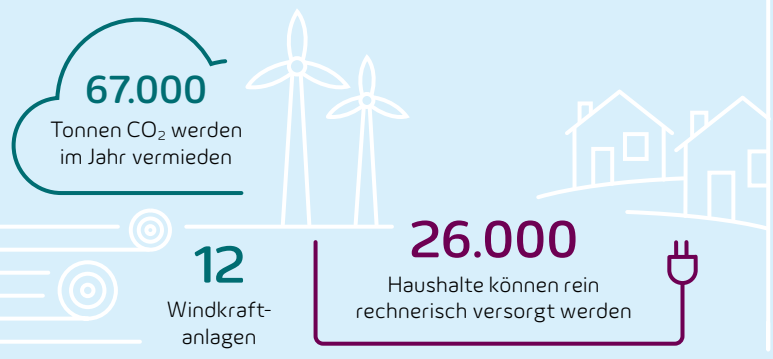
Diesmal im Süwag DIALOG

- 3 Energie-News**
Kundenwerbung: Weitersagen lohnt sich • Neuer Autostromtarif für das Laden unterwegs • Heißes Schnäppchen im Online-Shop
- 4 Ein Näschen für Potenziale**
Das Immobilienunternehmen Fibona denkt energetisch weit nach vorne
- 7 Der Staat hilft mit**
Was Unternehmen gegen hohe CO₂-Bepreisung machen können
- 8 Ein Herz für den Klimaschutz**
Unternehmer Marco Zenzen setzt mit der Süwag auf Effizienz
- 10 Solarstrom für alle**
So funktioniert das Mieterstrommodell der Süwag
- 11 Strahlende Vorteile**
Die Solardachpflicht und die Vorteile des eigenen Sonnenkraftwerks
- 11 Perfekt verknüpft**
Neue Schnittstelle für die Wohnungswirtschaft

Ausgerechnet

Ökostrom aus der Region

Gemeinsam mit der Kommune Heidenrod hat die Süwag einen Windpark errichtet. Den Strom vermarktet die Süwag direkt an Kunden aus der Umgebung. Mit dem Ökostromtarif können alle Haushalte und Gewerbetreibende im Umkreis von 50 Kilometern Strom beziehen.



Sie möchten den Süwag-Regionalstrom Heidenrod beziehen?
Mehr zum Produkt auf suewag.de/oeko-heidenrod

Impressum

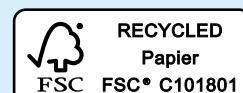
Der DIALOG wird herausgegeben von der
Süwag Vertrieb AG & Co. KG
Schützenbleiche 9–11
65929 Frankfurt am Main
www.suewag.de

Verantwortlich: Josefine Becker
dialog@suewag.de

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

Fotos und Grafiken: Sascha Kreklau (8, 9), Philippi (3 u.),
Wolfram Scheible (1, 4, 5, 6), SeitenPlan (2, 10), Süwag
(2, 7, 12), sonstige Motive unter Lizenz von Shutter-
stock (3 u., 3 o., 11)

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



Weitersagen lohnt sich!

Kunden werben. Zufriedene Verbraucher sind die beste Werbung. Für Ihre Empfehlung bedanken wir uns mit einer Prämie.



Sie sind zufrieden mit uns? Dann sprechen Sie darüber! Denn Kunden, die uns weiterempfehlen, belohnen wir als Dankeschön mit einer Prämie. Je nach Art des Vertragsabschlusses können das bis zu 1.500 Euro sein. Auch für einen Vor-Ort-Termin, bei dem wir Interessenten von unserem Service überzeugen dürfen, erhalten Sie 250 Euro. Wie es geht? Sprechen Sie mit Geschäftspartnern, Bekannten und Kollegen und empfehlen Sie uns als Energie- und Serviceanbieter – und geben Sie dann Ihrem Salesmanager den Kontakt des Interessenten weiter. Mehr Infos gibt's auf suewag.de/kwk.

Auch wenn wir über Sie neue Privatkunden gewinnen, gibt es eine Belohnung: einen Shopping-Gutschein über 50 Euro, den Sie bei über 200 Partnern in mehr als 25.000 Filialen einlösen können. Und das Beste: Die Geworbenen profitieren ebenfalls. Entscheiden sich Ihre Freunde aufgrund Ihrer Empfehlung für die Süwag, erhalten sie einen 50-Euro-Bonus auf den Strom- oder Gasvertrag – die Prämie gibt es übrigens nicht nur einmal, sondern für jeden Tarifabschluss. Klingt gut? Sprechen Sie mit Ihrem Salesmanager und nennen Sie Ihren Freunden diesen Link: suewag.de/weitersagen



Elektromobilität

Volle Ladung Komfort

Überall entspannt das E-Auto laden – mit der neuen Süwag-App Süwag2GO Charge ist das gar kein Problem! Denn damit haben Sie nicht nur die nächste freie öffentliche Ladesäule im Blick, sondern melden sich per Smartphone auch ganz einfach dort an. Einmal registriert, erhalten Sie als Süwag-Kunde einen einheitlichen Autostromtarif an mehr als 25.000 Ladepunkten in ganz Deutschland. Und das ohne Grundpreis oder Registrierungskosten. Wir wünschen gute Fahrt!



Alle Infos zur App auf suewag.de/lade-app



Jetzt sparen!

Online-Shop

Heißes Schnäppchen

Mit dem Fireplace von Philippi wird Ihre Terrasse zum gemütlichen Treffpunkt an kühlen Spätsommerabenden. Dank hochreinem Paraffinöl brennt er ganz ohne Ruß und Gerüche und darf daher auch in Innenräumen verwendet werden. Sichern Sie sich unser Produkt des Monats September jetzt zum Sonderpreis von 85,99 Euro statt 129 Euro – aber nur bis Ende September!



Jetzt shoppen auf suewag.de/tischkamin

Ein Näschen für Potenziale

Erfolgskonzept. Ob als Immobilienentwickler, Hotelbetreiber oder Veranstalter: Die Fibona GmbH denkt weit über die Wiesbadener Heimat hinaus – und energetisch weit nach vorne. Nachhaltige Lösungen genießen in dem Familienunternehmen Priorität.

Das beschauliche Tuttlingen im Süden Baden-Württembergs ist ein Ort, der im Amtsdeutsch eine „kleine Mittelstadt“ ist. Rund 35.000 Einwohner leben dort an der idyllischen Donau, es gibt zwei Gymnasien und einen Kinopalast mit fünf Sälen. Fünf Gehminuten von diesem Kino entfernt steht ein Gebäude, das man in einer Stadt dieser Größe nicht erwarten würde: Das Légère-Hotel ist Teil einer Hotelkette, ein hochmodernes Haus mit 114 Zimmern, Konferenzräumen, Lounge und Bar. Zwei Straßen weiter steht mit dem Légère Express ein weiteres, günstigeres Hotel der gleichen Gruppe. Andere Kettenhotels: Fehlanzeige.

ist Geschäftsführer der Fibona GmbH, zu der die Légère-Hotels gehören – und die im mehr als 300 Kilometer entfernten Wiesbaden sitzt. Ausschlaggebend für die ungewöhnliche Standortentscheidung waren die vielen Medizintechnikfirmen, die in und um Tuttlingen angesiedelt sind – und offenbar einen großen Bedarf an Übernachtungs- und Tagungsmöglichkeiten hervorbringen.

Anders als viele andere Mittelständler beschränkt das Familienunternehmen seine geschäftlichen Aktivitäten bewusst nicht auf die Heimatregion. „Das wäre auf dem hart umkämpften Immobilienmarkt der Rhein-Main-Region nicht vernünftig“, sagt Köllmann, dessen Unternehmen nicht nur geografisch gesehen breit aufgestellt ist. Die Fibona GmbH betreibt nicht nur Hotels. Sie entwickelt auch Wohnimmobilien und Medizinzentren, richtet Tagungen und Events aus und entwickelt sogar Grundstoffe für gesundheitsfördernde Nahrungsergänzungsmittel. Zurzeit prüft das Unternehmen zudem die Beteiligung an einem nachhaltigen Tiny-House-Start-up.

Die größte Sichtbarkeit haben freilich die insgesamt sieben Hotels der Marken Légère und Légère Express, die das Unternehmen in unterschiedlichen Regionen Deutschlands sowie in Luxemburg betreibt, ein weiteres in Erfurt mit 150 Zimmern befindet sich gerade im Bau. Das Näschen für Standorte mit Potenzial, das Fibona in Tuttlingen und mit anderen Objekten bewiesen hat, liegt quasi in der DNA der Familie: Das Unternehmen wurde 1982 von Svens Vater Jürg E. Köllmann gegründet, der zu diesem Zeitpunkt einer der bekanntesten und größten Projektentwickler Deutschlands war. Die neue Firma sollte eine Nummer kleiner sein, wuchs aber schnell.



Beliebte Adresse für private Auszeiten und für Geschäftsreisen: das Légère-Hotel in Wiesbaden-Taunusstein.

„Wir glauben, dass wir besonders stark in der Standorteinschätzung sind“, sagt Sven Köllmann, wenn man ihn fragt, warum er gleich zwei Häuser in dieser kleinen Stadt betreibt, die für andere Hotelmarken offenbar uninteressant ist. Köllmann





Heimatnähe und Weitblick: Geschäftsführer Sven Köllmann ist in der Region tief verwurzelt, denkt aber geschäftlich weit darüber hinaus. Hier steht er vor dem Modell des Hotelneubaus in Erfurt.

Die großen Fußstapfen des im Februar 2021 verstorbenen Vaters füllt Sven Köllmann heute mit Unterstützung mehrerer Familienmitglieder aus – unter anderem seiner Schwester, seinem Bruder und seinem Neffen. Und auch unabhängig von Verwandtschaft spielt das Familiäre unter den rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine wichtige Rolle. „Bei uns muss niemand ein Blatt vor den Mund nehmen“, betont Köllmann, für den sich ein Familienunternehmen vor allem durch Vertrauen und Effizienz auszeichnet – und Zusammenhalt: „Wenn jemand in Problemen steckt, versuchen wir immer, schnell zu helfen.“ >

Gute Nächte zu gewinnen

Ihr Gewinn!

Lust auf das Légère-Hotel bekommen? Wir verlosen zwei mal zwei Übernachtungen mit Frühstück im Doppelzimmer (zwei Personen) in einem der vier Légère-Hotels Bielefeld, Luxemburg, Tuttlingen, Wiesbaden-Taunusstein oder im Légère Express Leipzig. Teilnehmen können Sie noch bis zum 30.09.2021 im Online-Magazin.



Jetzt mitmachen auf suewag.de/fibona



Die Zukunft im Blick: Sven Köllmann (l.) im Gespräch mit Patrick Becht, Teamleiter Vertrieb Geschäftskunden bei der Süwag.

Auch vor diesem Hintergrund ist der Betriebswirt froh, dass das Unternehmen bislang ohne betriebsbedingte Kündigungen durch die Coronapandemie gekommen ist. Die Hotels setzten zügig ein Hygienekonzept um und holten den Verkauf schnell zurück aus der Kurzarbeit, um den Kontakt zu den Geschäftskunden aufrechtzuerhalten. Die Zeit der Lockdowns nutzte das Unternehmen unter anderem, um die Digitalisierung voranzutreiben. Das betraf nicht nur interne Prozesse wie die Inventarisierung und das Rechnungswesen, sondern auch das für die Firma wichtige Tagungsgeschäft: „In all unseren Häusern sind nun Hybridevents möglich, an denen Menschen sowohl vor Ort als auch virtuell teilnehmen können“, sagt Köllmann, der allerdings ein starkes Comeback der physischen Präsenz erwartet: „Geschäftsreisen sind für die meisten Menschen ein Incentive – ein reizvoller Bestandteil ihres Berufs.“

Dabei sein ist alles

Als Eventspezialist hat Fibona schnell auf das veränderte Tagungsverhalten während der Coronapandemie reagiert. In den Légère-Hotels sind dank moderner Technik sogenannte hybride Veranstaltungen möglich. Hybrid heißt: physische Präsenz und virtuelle Teilnahme werden kombiniert. Wer nicht vor Ort dabei ist, verfolgt die Veranstaltung am Bildschirm übers Internet mit. Die Online-Gäste können auch, je nach Kundenwunsch, in Bild und Ton mitkommunizieren. So, als wären sie live vor Ort. Mehr Infos auf legere-hotelgroup.com

Ebenso wichtig wie innovative Technologien sind dem Unternehmenschef nachhaltige Lösungen und Angebote. Bei der Entwicklung von Wohnimmobilien will Fibona künftig auf höchste Effizienzhaus-Standards setzen, bei den Hotels auf grüne Zertifizierungen. Alle Hotels in Deutschland werden von der Süwag mit Strom und Erdgas beliefert. Und neben den dort geplanten E-Ladesäulen hält Köllmann vor allem gezieltes Energiemonitoring für wichtig. „Damit verfolgen und vergleichen wir all unsere Verbräuche, um sie zu optimieren“, erklärt er. Die weiteren Schritte zur Energiewende seines Unternehmens hat er bereits fest im Blick: „Wir werden wahrscheinlich komplett auf Ökostrom und nachhaltiges Gas umsteigen.“

„Wir wollen komplett auf Ökostrom und nachhaltiges Gas umsteigen.“

Sven Köllmann,
Geschäftsführer der Fibona GmbH

Auch die Kunden des Familienunternehmens können bald aktiv dazu beitragen, das Klima zu schützen. Zu dem für Events und Tagungen genutzten Hofgut Mappen im Rheingau gehören 300 Hektar Wald, von denen zuletzt 90 Hektar der Trockenheit und dem Borkenkäfer zum Opfer fielen. „Natürlich wollen und müssen wir diese Fläche wieder aufforsten“, sagt Köllmann, „dafür gibt es auch öffentliche Fördermittel.“ Aber zusätzlich arbeitet er an einer Kampagne, in deren Rahmen Übernachtungsgäste einen Baum stiften können und im Gegenzug ein Zertifikat erhalten. Damit beweist der Fibona-Chef, dass er nicht nur ein Näschen für Standorte hat – sondern auch für zeitgemäßes, umweltfreundliches Marketing.

www.fibona.de

Der Staat hilft mit

Klimaschutz. Ihr Unternehmen ist durch die CO₂-Bepreisung im Wettbewerb benachteiligt? Dann können Sie staatliche Beihilfe erhalten. Süwag-Experte Bodo Emmerich erklärt, wie es geht.

Was bedeutet eigentlich Carbon Leakage?

Um die Erderwärmung zu bremsen, soll klimaschädliches Verhalten teurer werden. Die Bundesregierung hat dafür unter anderem eine CO₂-Bepreisung eingeführt. Für Unternehmen kann das im internationalen Wettbewerb zum Nachteil werden. Sie wandern dann womöglich in Länder mit weniger strengen Auflagen ab und stoßen weiter ungehindert Treibhausgase aus. Dadurch könnten die Emissionen insgesamt sogar steigen. Dieses sogenannte Carbon Leakage wäre schlecht für das Klima und den Wirtschaftsstandort Deutschland – deshalb gibt es für betroffene Betriebe finanzielle Unterstützung.

Wer profitiert von der Beihilfe?

Die beihilfeberechtigten Branchen sind in einer offiziellen Liste aufgeführt – darunter Gießereien, Zementwerke und bestimmte Bereiche der Textilindustrie. Betriebe aus Sektoren, die bisher nicht in der Liste auftauchen, können die Aufnahme nachträglich beantragen.

Wie erhalte ich die Beihilfe?

Unternehmen müssen sie aktiv beantragen: bei der Deutschen Emissionshandelsstelle, kurz DEHSt, im Umweltbundesamt. Dafür haben sie bis zum 30. Juni für das jeweils vorausgegangene Kalenderjahr Zeit, das heißt bis zum 30. Juni 2022 für das Jahr 2021.

Erwartet der Staat Gegenleistungen?

Sie müssen den Großteil der erhaltenen Mittel in Klimaschutzmaßnahmen reinvestieren – also zum Beispiel Ihren Fuhrpark auf E-Mobilität umrüsten oder energieeffizientere Maschinen anschaffen, wenn dies wirtschaftlich machbar ist. Dabei besteht die Pflicht, ein zertifiziertes Energiemanagementsystem einzuführen, etwa nach ISO 50001 oder EMAS.

Für wen lohnt sich ein Beihilfeantrag?

Vor allem für produzierende Unternehmen. Aber wichtig zu wissen ist: Es gibt einen Selbstbehalt und die Antragstellung



Weiß, wie sich Unternehmen bei der CO₂-Bepreisung helfen können: Bodo Emmerich, Vertriebs- und Projektmanager bei der Süwag.

ist auch mit Kosten verbunden. Daher rentiert sich das Ganze erst ab einer beihilfefähigen Energiemenge von circa 1,5 Gigawattstunden.

Wie hoch ist dann die Ersparnis?

Ein Beispiel: Bei einem jährlichen Erdgasverbrauch von zwei Gigawattstunden ergibt sich durch die Kompensation über einen Zeitraum von fünf Jahren eine Einsparung von rund 50.000 Euro. Die Politik diskutiert zurzeit, den CO₂-Preis früher als bisher anvisiert anzuheben. Dann würde die Ersparnis weiter steigen.

Wir sind für Sie da!

Sie möchten Kosten sparen und klimaneutraler werden? Die Süwag hilft Ihnen bei allen Fragen rund um den CO₂-Preis und die staatliche Beihilfe. Nehmen Sie direkt Kontakt mit Ihrem persönlichen Salesmanager auf!



Mit dem Hybridauto zur Arbeit: Marco Zenzen versucht auch im Privatleben, den ökologischen Fußabdruck klein zu halten.

Ein Herz für den Klimaschutz

Nachhaltigkeit. Energiebewusst zu produzieren, ist für Marco Zenzen nicht nur eine Kostenfrage, sondern auch eine Frage des Gewissens. Im Betrieb und daheim setzt der Unternehmer auf effiziente Technik – auch mithilfe der Süwag.



Bis zu elf Kilometer lang läuft das Stahlblech von der Rolle, dem sogenannten Coil. Eine Lieferung kann bis zu zwölf Tonnen wiegen.

Mit maßgeschneiderten Lösungen kennt Marco Zenzen sich aus: Unter dem Dach seiner Produktionshalle im unterfränkischen Karlstein werden riesige Stahlbleche präzise zu Blechen von 0,5 bis 1,2 Meter Länge auf Kundenwunsch zugeschnitten. Mit dem Zuschneiden der bis zu elf Kilometer langen Weißblechrollen leistet die Basco GmbH einen wichtigen Zwischenschritt für die Verpackungsindustrie. Dort werden die Bleche im Anschluss zu Dosen, Schraubdeckeln oder Kronkorken weiterverarbeitet. „Wenn Sie zum Beispiel ein Gurkenglas geöffnet haben – dann könnte der Deckel als Blech über unsere Zerteilanlage gelaufen sein“, sagt Marco Zenzen.

Die Basco GmbH mit ihrer 30-jährigen Firmengeschichte ist heute das einzige eigenständige Schneidcenter für Verpackungsbleche in Deutschland. Dem ursprünglichen Standort der Firma am Main, 40 Kilometer südlich von Frankfurt, ist Marco Zenzen treu geblieben. 2004 hat er das Unternehmen übernommen und arbeitet erfolgreich mit Global Playern wie Thyssenkrupp, ArcelorMittal und Tata Steel zusammen. Obwohl Stahl in der Herstellung sehr energieintensiv ist, ist die Dose als Verpackung umweltfreundlicher als ihr Ruf. Denn Dosen und Deckel aus Weißblech werden vom Endverbraucher meist gut getrennt in der gelben Tonne entsorgt. „Die Weißblech-Recyclingquote liegt stabil bei über 90 Prozent“, so Zenzen. „Das ist die höchste Quote bei den Verpackungsmaterialien.“

Um das Material beim Zuschnitt optimal auszunutzen, setzt die Basco GmbH auf unterschiedliche Schnittverfahren für eckige und runde Blechteile. Das spart Materialkosten und schont Ressourcen.

Und das liegt Marco Zenzen sehr am Herzen – sowohl im Betrieb als auch im privaten Bereich setzt er auf Nachhaltigkeit, wo immer es geht: In der Werkshalle leuchten seit drei Jahren sparsame LEDs. Zur Arbeit kommt Marco Zenzen mit einem Hybrid-Plug-in, der den Weg zwischen Haus und Firma komplett elektrisch schafft. Den Standort in Karlstein teilt sich der Unternehmer mit seinem Bruder, der Elektrobikes vertreibt. „Wir sind in ganz unterschiedlichen Branchen unterwegs, aber bei einem sind wir uns einig: Was wir tun, sollte möglichst wenig Spuren in unserer Umwelt hinterlassen.“

Bei Marco Zenzen zu Hause stehen die Zeichen ebenfalls auf Grün: Eine Wärmepumpe versorgt sein Einfamilienhaus möglichst umweltschonend mit Heizungswärme. Außerdem ist eine Photovoltaikanlage in Planung, für die er auf den Rundum-sorglos-Service der Süwag setzt. Eine Entscheidung, die ihm leicht gefallen ist: „Ich werde als Business-Kunde seit vielen Jahren von der Süwag so gut betreut, jetzt nutze ich den Service und die Beratung gerne auch für den Umbau im Privatbereich“, erklärt Zenzen. Den Sonnenstrom vom eigenen Dach möchte er künftig sowohl im Haushalt als auch für sein Hybridfahrzeug nutzen.

95 %

der Weißblechverpackungen bestehen aus Recyclingmaterial.



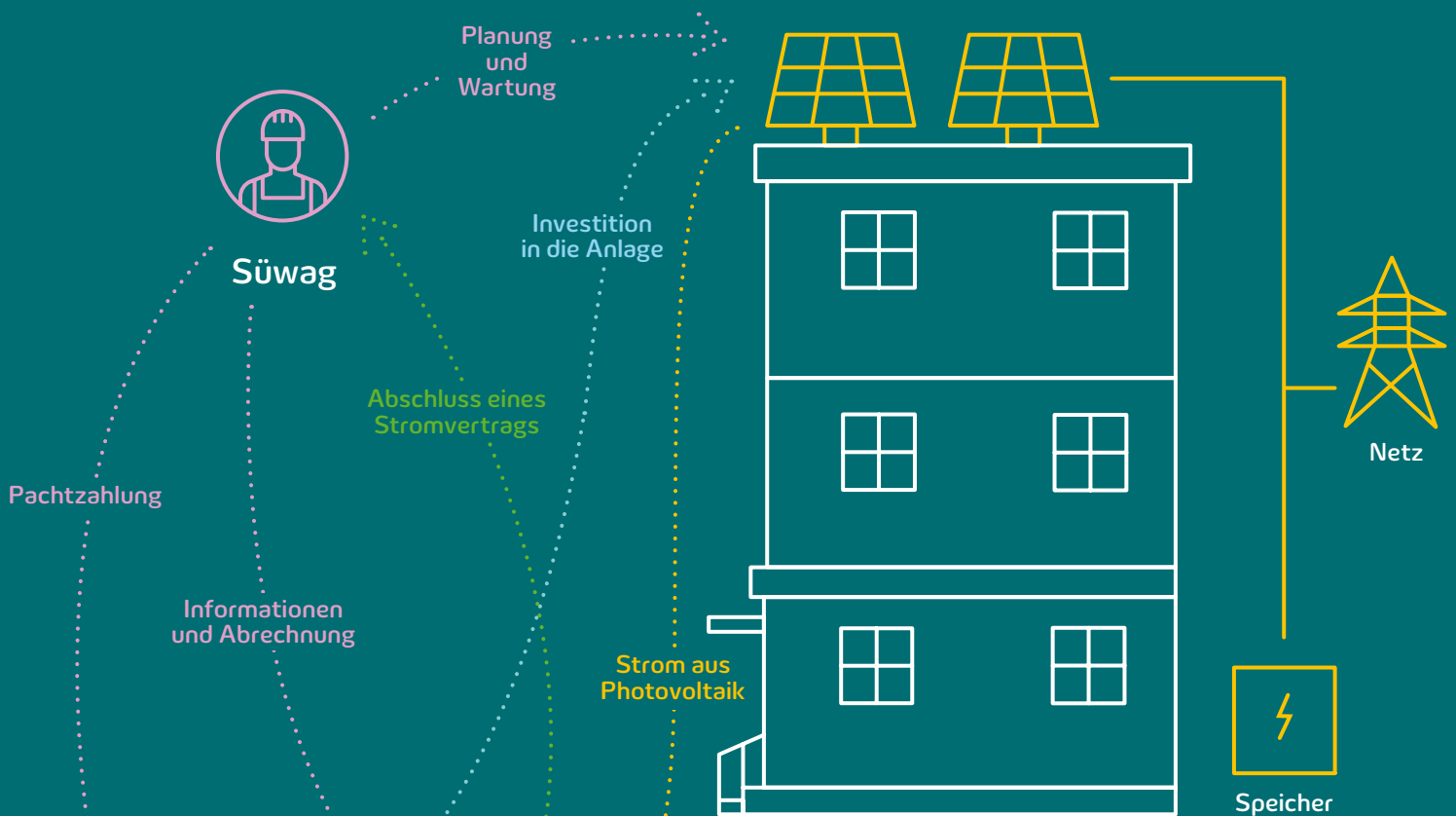
Qualitätsprüfung im LED-Licht der Werkshalle: Der zackige Scrollschnitt spart bei der Weiterverarbeitung zu runden Blechteilen Material.



LED, Photovoltaik, Energiemanagement: Entdecken Sie die Energielösungen der Süwag für Unternehmen: [suewag.de/basco](https://www.suewag.de/basco)

Solarstrom für alle

Mieterstrommodell. Ökostrom vom Hausdach ist kein Privileg von Eigenheimbesitzern – mit dem Mieterstrommodell der Süwag profitieren Wohnungsbaugenossenschaften und ihre Mieter von günstigem Sonnenstrom.



Vermieter

Vorteile für die Wohnungswirtschaft

- + Image-Aufwertung
- + KfW-Förderung für Neubauten (Solardachpflicht, s. S. 11)
- + Erfüllung von Sanierungsvorgaben im Bestand
- + Pachtzahlung von Süwag
- + Geringe Nebenkosten



Mieter

Vorteile für Mieter

- + Regionaler Ökostrom
- + Günstiger Stromtarif (unter Grundversorgung)
- + Süwag als verlässlicher Vertragspartner
- + Günstige Nebenkosten

Dachflächen nutzen, Gebäude aufwerten, regenerative Energieerzeugung fördern – all das macht die Süwag mit einem neuen Mieterstromangebot für die Wohnungswirtschaft besonders einfach. Das Prinzip: Aus einer Photovoltaikanlage auf dem Dach fließt grüner Strom ins Haus. „Unser Angebot weicht von dem offiziell vom Gesetzgeber geförderten Mieterstrommodell ab. Es ist deutlich unbürokratischer, da wir auf aufwendige Messtechnik verzichten“, erklärt Marius Dittert, Leiter Vertrieb Wohnungswirtschaft bei der Süwag. „Unsere Kunden erhalten also keine öffentliche Förderung, sparen aber dauerhaft dank schlanker Mess- und Abrechnungsprozesse.“ Der auf dem Dach erzeugte Strom fließt zum Großteil direkt vom Dach in die Wohnungen der Mieter. Ein Stromspeicher sorgt zudem für eine hohe Eigenverbrauchsquote.



Interessiert? Nehmen Sie über die Online-Ausgabe direkt Kontakt zu uns auf und planen Sie Ihr Mieterstromprojekt mit uns: suewag.de/mieterstrom



Strahlende Vorteile

Photovoltaik. Auf Unternehmer kommt mancherorts bald eine Solardachpflicht zu. Doch auch unabhängig vom Gesetz: Solarstrom lohnt sich!

Eine bundesweite Pflicht für Dachflächen-Solaranlagen bei Neubauten ist erst einmal vom Tisch. Auf regionaler Ebene wollen sie einige Kommunen und Länder trotzdem umsetzen. So gilt beispielsweise in Baden-Württemberg bereits ab 2022 eine Solardachpflicht für Gewerbebauten und Parkhäuser und auch für private Neubauten soll eine solche Pflicht kommen. Auch Bayern plant, so künftig den Klimaschutz voranzutreiben.

Das Potenzial der Sonne zu nutzen, ist aber auch ohne gesetzliche Verpflichtung eine gute Idee. „Solarstrom vom eigenen Dach ist eine prima Möglichkeit, sich nachhaltiger aufzustellen – und wirtschaftlich attraktiv“, betont Süwag-Experte Bodo Emmerich. „Gerade Betriebe mit hohem Eigenverbrauch profitieren von den günstigen Erzeugungskosten.“ Klingt gut? Gerne machen wir Ihnen ein individuelles Angebot für Ihr Business.



Mehr zu unseren Angeboten rund um das Thema Photovoltaik:
suewag.de/sonnenpotenzial

Perfekt verknüpft

Die Nebenkostenabrechnungen haben es in sich – wie gut also, wenn die Daten für die Jahresabrechnung automatisch ins System laufen. Die Süwag bietet Ihnen jetzt die Schnittstelle BK01 immoconnect für Ihre Energieabrechnung an. Der Service, der allen Kunden mit einem Konto bei der Aareal Bank zur Verfügung steht, macht Ihre Arbeitsabläufe deutlich einfacher und effizienter und vermeidet Übertragungsfehler. Das lohnt sich nicht nur für die Wohnungswirtschaft, sondern auch für Kommunen und Bündelkunden mit mehreren Filialen. Also, worauf warten Sie noch? Steigen Sie jetzt um – wir helfen Ihnen bei der Digitalisierung.



Erfahren Sie online mehr über die Vorteile und nehmen Sie direkt Kontakt zu unseren Experten auf:
suewag.de/immoconnect

Energieorte

#7 QuartierKraftwerk Hattersheim

Rund 33.000 Quadratmeter neuen Wohnraum hat die Projektgesellschaft Horn im Neubaugebiet An der Ölmühle in Hattersheim geschaffen. Versorgt wird die neue Wohnsiedlung mit einem QuartierKraftwerk von der Süwag – besonders effizient, damit kostengünstig und umweltschonend. Das Erfolgsmodell QuartierKraftwerk hat die Süwag bereits an mehr als 60 Standorten für Bauherren, Projektentwickler und Kommunen realisiert. Je nach Anforderung kommen dabei moderne Blockheizkraftwerke, Photovoltaik und Batteriespeicher ins Spiel. In Hattersheim übertrifft das Energiekonzept sogar noch die gesetzlichen Vorgaben, die Bauherren nach dem Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz zu erfüllen haben: Die Anlage spart zusätzliche 20 Prozent an klimaschädlichem CO₂ ein. So geht erfolgreicher Klimaschutz vor Ort!

