



EnergieNews

Aktuelle Informationen für unsere Geschäftskunden und Marktpartner

Hier ist Ihre Energie.

THEMEN DIESER AUSGABE

Nr. 39 / November 2014

Warum sowohl die Werke als auch die EAM immer die richtige Wahl sind.

Wer sich um Ihre Wünsche, Fragen und Energiebelieferung kümmert.

Was es mit dem Pilotprojekt zur Direktvermarktung von PV-Strom auf sich hat.



Liebe Markt- und Geschäftspartner,

kaum hat das Jahr begonnen, neigt es sich schon wieder dem Ende zu. Es war aber auch jede Menge los in den vergangenen Monaten. Der Vertriebsstart unserer Kommunalwerke, die offizielle Eröffnung des Windparks Söhrewald/Niestetal, der Umbau unseres Kundenzentrums,

die Entwicklung sowie der Produktstart unseres SmartHome-Systems und vieles mehr.

Besonders gefreut hat uns das große Interesse an unserem frisch eröffneten Kundenzentrum in der Kurfürsten Galerie. Die moderne Ausstattung, das einladende Ambiente und die neue Raumaufteilung kamen bei den Kunden der Werke, der KVG und der Netcom Kassel ebenso gut an, wie bei unseren Mitarbeitern. Beste Bedingungen also für optimale Beratungsgespräche.

Damit auch Sie bestens gerüstet ins neue Jahr starten können, senden wir Ihnen zusammen mit dieser EnergieNews-Ausgabe den Werke-Wandkalender 2015 und verabschieden uns bis zur Ausgabe Nummer 40. Wir wünschen Ihnen einen entspannten Jahresausklang, frohe Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr.

Herzlichst Ihr

Stefan Welsch

Vorstand Städtische Werke AG

Gut für die Stadt – gut für die Region Städtische Werke und EAM arbeiten Hand in Hand für die Menschen in Nordhessen

Werke und EAM rücken bei der Energieversorgung zusammen. Als gleichberechtigte Partner bauen sie den EAM-Vertrieb in der Region auf. Die Zusammenarbeit bietet Vorteile – für beide Partner und die Menschen in der Region.

Preis, Vor-Ort-Service, regionale Wertschöpfung und Engagement für den Ausbau der erneuerbaren Energien sind die Kriterien, auf die potenzielle Wechsler bei der Wahl ihres Energieversorgers achten. Kriterien, die sowohl die EAM als auch die Städtischen Werke erfüllen. Welches Unternehmen für das eigene Zuhause oder den eigenen Betrieb die richtige Wahl ist, hängt allein vom Standort ab.

Denn die heimische Wertschöpfung steigert der Verbraucher, indem er den Energieversorger aus der Nachbarschaft beauftragt. Für Kasseler Bürger sind dies die Städtischen Werke, für die Menschen im Umland ist es die EAM. Die Gewinne beider

Energieversorger verbleiben zum allergrößten Teil vor Ort, während die Gewinne der Wettbewerber fast vollständig aus der Region abfließen. Hinzu kommt die Zahl an Arbeitsplätzen. So beschäftigen die Städtischen Werke und ihre Tochterfirmen gut 900 Mitarbeiter in Kassel, die EAM gibt rund 1.200 Menschen in der Region Arbeit. Das kann kein anderer Energieanbieter von sich behaupten.

Und auch in Sachen Kundennähe überzeugen beide Partner. Wo die selbsternannten Billiganbieter ihre Kunden mit dauerbesetzten Service-Hotlines auf Distanz halten, gehen sie auf ihre Kundschaft zu. Die Städtischen Werke bieten mit dem Kundenzentrum und dem Zahlungszentrum gleich zwei Anlaufpunkte in Kassel. Die EAM baut derzeit mehrere Service-Büros in der Region auf. Ganz gleich also, ob Sie sich für die EAM oder die Städtische Werke AG entscheiden: Sie treffen in jedem Fall die richtige Wahl. ■



5 + 2 = 34.930.488

Die Erträge des Windparks Söhrewald/Niestetal können sich sehen lassen. Unter Berücksichtigung der Windbedingungen 2014 gehen wir davon aus, dass wir die kalkulierten Erträge für ein 100%-Windjahr erreichen werden. Die fünf Windkraftanlagen im Söhrewald haben von ihrer Inbetriebnahme im Dezember 2013 bis zum 31. Oktober dieses Jahres 27.642.000 kWh Strom produziert, die zwei in Niestetal 7.288.488 Kilowattstunden von Februar bis Ende Oktober. Macht zusammen 34.930.488 kWh – damit könnten knapp 14.000 Haushalte mit einem Jahresverbrauch von 2.500 kWh ein Jahr lang mit Strom versorgt werden.



Netcom Kassel – Sonderkonditionen für Werke-Kunden

Telefon und Internet müssen nicht teuer sein – das wissen die Kunden unseres Schwesterunternehmens Netcom Kassel. Für Werke-Kunde gibt es die Telekommunikation noch dazu zum „Familienpreis“. Die ISDN-Merkmale im Wert von fünf Euro pro Monat bekommen Sie geschenkt. Davon profitieren Sie dreifach: anstelle des Standardanschlusses (eine Rufnummer, eine

Leitung) bekommen Sie zwei Leitungen und drei bis zehn Rufnummern ganz ohne Aufpreis und sparen obendrein 60 Euro im Jahr. Das Angebot möchten Sie sich nicht entgehen lassen? Dann besuchen Sie die Kollegen von der Netcom in ihren Räumlichkeiten im Königstor 3 oder im Kundenzentrum in der Kurfürsten Galerie. Mehr Infos auf www.netcom-kassel.de.

Öko? Logisch!

Warum es sich auch für Ihr Unternehmen lohnt, auf Ökostrom umzustellen

In Zeiten, in denen alle von ökologischer Verantwortung sprechen, zahlt sich für Unternehmen ein Engagement in Sachen Umweltschutz aus.

Mit unserem zertifizierten Ökostrom haben wir ein Produkt entwickelt, das eine zuverlässige Stromversorgung gewährleistet und die Stromerzeugung aus umweltschonenden Ressourcen fördert. Auch und gerade für Sie als Geschäftskunde.

Und das Beste daran: der Aufschlag, den Sie auf den herkömmlichen Tarif der Werke zahlen, beträgt gerade einmal 0,1 Cent pro Kilowattstunde. Für ein Unternehmen mit einem Jahresverbrauch von rund 100.000 kWh sind das 100 Euro im Jahr.

Eine gute Investition, mit der Sie gut werben können. Denn wir stellen Ihnen ein offizielles Zertifikat über Ihre Nutzung von Ökostrom aus und schnüren Ihnen, wenn Sie dies wünschen, ein Paket mit Werbematerial. So sehen Ihre Kunden Ihr Engagement in Sachen Umweltschutz.

Übrigens: Schon heute stammt ein Großteil der abgesetzten Strommenge aus regenerativen Quellen. Rund 20 Prozent Ökostrom liefern wir an unsere Sondervertragskunden. Gern senden wir auch Ihnen ein unverbindliches Angebot. Sprechen Sie uns einfach an!



Energie ist unser Business

Das Vertriebsteam der Städtische Werke AG stellt sich vor

Seit mehr als 80 Jahren versorgen die Werke Privat- und Geschäftskunden mit Energie und Know-how. Ansprechpartner für Sondervertragskunden ist der Bereich „Vertrieb Individualkunden“ unter der Leitung von Claudius Hilsky. Was das Team umtreibt und wer die Menschen sind, die sich um Ihre Belange kümmern, zeigt ein Blick hinter die Kulissen.

Als Sondervertragskunden gelten bei den Werken alle Kunden mit einem Stromverbrauch über 100.000 kWh/a oder einem Gasverbrauch ab 1,5 Million kWh/a. Wie es die deutsche Stromnetzzugangsverordnung (StromNZV) vorsieht, verfügen diese über einen fernauslesbaren Lastgangzähler, der viertel-



Betreuen die Kunden außerhalb Kassels: Paul Reuter, Janine Freudenstein, Christian Maager, Heike Hahn, Mario Mikloweit (v.l.)

stündlich beziehungsweise stündlich die jeweils verbrauchte Energiemenge misst und an den Netzbetreiber übermittelt. Dieser wiederum erstellt auf Basis der ermittelten Werte ein individuelles Lastprofil für den Kunden.

Maßgeschneiderte Angebote

Das Lastprofil Ihres Betriebes ist die Grundlage, auf der das Sondervertragskundenteam der Werke ein Versorgungsangebot für Sie ermittelt, das perfekt zur Bedarfssituation Ihres Unternehmens passt. Der höchste im Abrechnungszeitraum aufgetretene Leistungswert gibt einen groben Anhaltspunkt für das Maß, in dem Ihre Versorgung die Netzinfrastruktur beansprucht.

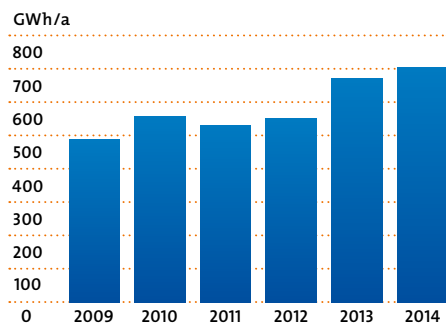


Sind in und um Kassel für Sie unterwegs: Johanna Förster, Detlef Hanke, Ramona Schimko, Frank Schröder, Gabriele Kreiß, Claudius Hilsky, Kathrin Böhm, Robert Walter (v.l.)

Kunst im Windpark

Dass der Wind einiges bewegen kann, wissen wir als Windstromerzeuger nur allzu gut. Welche Kraft Künstlerinnen und Künstler unterschiedlichster Herkunft im Wind sehen oder wie er sie bewegt, durften wir im Rahmen einer Landschaftsausstellung hautnah erleben: Vom 17. bis 31. August 2014 wurden im Windpark Söhrewald und in Kassel-Oberwehren 60 Exponate präsentiert, die

im Rahmen des internationalen Kunstwettbewerbs „bewegter wind“ entstanden sind. Eine Vielzahl verschiedener Medien wurde präsentiert: Windobjekte, Installationen, Performances und Videos. Jedes einzelne Kunstwerk setzte sich auf ganz eigene Weise mit dem Thema Wind auseinander. Für alle, die die Ausstellung versäumt haben, hier ein paar Impressionen vom Windparkgelände.



Entwicklung der Absatzmengen von Strom an Sondervertragskunden in den letzten Jahren inkl. Prognose für 2014

Lastgang aus, erstellen eine solide langfristige Kalkulation und besprechen mit Ihnen die Möglichkeiten.

Leistungen, die überzeugen

Neben dem reinen Energievertrieb bieten die Werke Ihnen auch Dienstleistungen und Services, die beim Energie- und Kosten sparen helfen. Von der Energieberatung über Informationen zu Fördergeldern und Vergünstigungen bis zur Konzeption einer effektiven Bewirtschaftung. Sie möchten Ihre benötigte Spitzenleistung durch ein geeignetes Lastmanagement reduzieren und so Ihren Leistungspreis senken? Das Werke-Team hilft Ihnen dabei. Sie möchten ermitteln, ob sich eine neue Heizungsanlage rechnet? Ihr Ansprechpartner vom Individualkunden-Vertrieb bringt Sie mit den Kollegen aus dem Energiedienstleistungsteam zusammen, der Ihnen eine fundierte Kosten/Nutzenrechnung erstellt.

Denn das Gute liegt so nah

Schnell und unbürokratisch ist die Zusammenarbeit mit dem Sondervertragskundenteam, die Nähe zu den Kunden besonders wichtig. Bei den Werken hat jeder Sondervertragskunde einen persönlichen Ansprechpartner, der jederzeit

Deshalb dient dieser zur Berechnung des Leistungspreises. Die Verbrauchsstruktur – also wie stark Ihr Energiebedarf schwankt und zu welchen Tageszeiten er hoch beziehungsweise niedrig ist – wirkt sich zudem auf den Angebotspreis aus. Die Key Accounter werten Ihren

für ihn erreichbar ist und auch mal zum Hausbesuch vorbeikommt. Erklärtes Ziel der Key Accounter ist es, mindestens einmal im Jahr bei jedem Kunden reinzuschauen und über aktuelle Wünsche, Fragen und Zielsetzungen zu sprechen.

Gemeinsam mehr Energie

Gelegenheiten, sich auszutauschen und Kontakt zu halten bieten auch die exklusiven Kundenveranstaltungen der Städtische Werke AG. Das gemeinsame Jubeln beim WM-Event in der Zehntscheune oder der gemütliche Nachmittag samt Weihnachtsbaumschlagen sind beim Vertriebsteam ebenso beliebt wie bei den Gästen.

Immer auf dem neuesten Stand

Was Entwicklungen am Markt, neue Vorschriften und Wissenswertes aus dem Unternehmen betrifft, halten die Werke ihre Sondervertragskunden natürlich auch aus der Ferne auf dem Laufenden. Die EnergieNews berichten über politische Entscheidungen und Veränderungen, die relevant sind, geben einen Überblick über Neuigkeiten aus dem Unternehmen und stellen Projekte und Themen vor, die die Branche bewegen. Die EnergieTrends informieren über die Entwicklung der wichtigsten Marktdaten und Indikatoren und bieten – soweit möglich – Interpretationshilfe.

Überzeugungstätter

Fragt man die 13 Vertriebler, was ihnen an ihrem Job am besten gefällt, sind die Antworten so vielfältig, wie ihr Aufgabengebiet: der direkte Kontakt mit den Kunden, die komplexen technischen Zusammenhänge, die individuellen Aufgabenstellungen, die langjährigen Verbindungen zu den Kooperationspartnern, das Wissen, dass die eigene Arbeit wichtig ist für die Menschen und die Region. Sie können also sicher sein, mit Ihrem Projekt auf offene Ohren zu stoßen – egal, wie knifflig die Aufgabenstellung auch ist. ■

KURZMELDUNGEN

Die Erneuerbaren haben die Nase vorn!

Zum ersten Mal haben sie Braunkohle als wichtigsten Energieträger im deutschen Strommix überholt. Wind- und Wasserkraft, Solar- und Bioenergie kamen im ersten Halbjahr 2014 zusammen auf 81,1 Terawattstunden während es die Braunkohle nur auf 69,7 Terawattstunden brachte.

Strom für Klinikverbund Bremen

In einer europaweiten Ausschreibung gewannen die Städtischen Werke den Klinikverbund „Gesundheit Nord“ als Neukunden. In den Jahren 2015 und 2016 werden die vier Bremer Kliniken rund 39 Gigawattstunden Strom pro Jahr vom Versorger aus Kassel beziehen.

Strom und Gas für Niestetal

Um den Bürgern von Niestetal grüne Energie anbieten zu können, ist die Gemeinde Niestetal eine Kooperation mit der Städtische Werke AG aus Kassel eingegangen. Unter dem Namen „Niestetal Energie“ bieten die beiden Partner den Bürgern der Gemeinde ab sofort Niestetal Strom und Niestetal Gas an – eigene, regionale Produkte zu fairen Preisen mit echtem Mehrwert. Denn Niestetal Energie versorgt nicht nur die Menschen vor Ort mit sauberer Energie, sondern sorgt auch dafür, dass die Gewinne bleiben, wo sie erwirtschaftet werden: in Niestetal und der Region.



Alles neu macht der Herbst

Am 31. Oktober haben die Städtischen Werke zusammen mit den Schwesterunternehmen KVG und Netcom Kassel das frisch renovierte Kundenzentrum in der Kurfürsten Galerie eröffnet. Nach fast elf Jahren war es höchste Zeit für einen Tapetenwechsel. Eine neue Raumaufteilung, zeitgemäßes Mobiliar, ein Ticketsystem und viele weitere Neuerungen steigern die Beratungs- und Aufenthaltsqualität. Beste Voraussetzungen für Kundenservice auf Augenhöhe, wie wir ihn uns wünschen.

TERMINE / VERANSTALTUNGEN

24. November bis 30. Dezember

Kasseler Weihnachtsmarkt – KVG-Gepäckhütte

Friedrichsplatz und Königsplatz, Kassel, 11–20 Uhr

24. November bis 30. Dezember

Der Koch Club auf dem Weihnachtsmarkt

Glühwein für den guten Zweck, jeden Samstagmittag Kartoffelsuppe
Treppenstrasse, Kassel

12. Dezember Weihnachtsbaumschlagen

Gut Winterbüren

21. bis 22. Februar 2015 Bau- und ImmobilienMesse 2015

Kongress Palais, Kassel, 10-17 Uhr

IMPRESSUM

Herausgeber Städtische Werke AG / Königstor 3–13 / 34117 Kassel / www.sw-kassel.de

Redaktion Cornelia Bohle / Claudius Hilsky / Gabriele Kreiß / Ingo Pijanka /

Ramona Schimko / Frank Schröder / Kai Wachholder

Telefon 0561 782-26 32 **Fax** 0561 782-29 07 **E-Mail** geschaeftskunden@sw-kassel.de

Layout und Satz augenstern | Büro für Gestaltung, Kassel

Druck Hayn Druckwerkstatt, Kassel Auflage 450

Gedruckt auf CO₂-neutral produziertem Papier und klimaneutral versendet.

Zwei, die was bewegen wollen

SMA und die Werke starten Pilotprojekt zur Direktvermarktung von PV-Strom

Die SMA Solar Technology AG und die Städtische Werke AG haben einen Siebenjahresvertrag über die Vermarktung von Überschussenergie aus der PV-Freiflächenanlage „Sandershäuser Berg“ abgeschlossen.

Vor dem Hintergrund sinkender PV-Einspeisevergütungen und wegfallender Vergütungsgarantie haben beide Unternehmen ein Interesse daran, eine Vermarktungsmöglichkeit für überschüssige Energiemengen zu finden, die praktikabel, bezahlbar und für unterschiedliche PV-Anlagengrößen anwendbar ist. Und zwar ohne dass sich der Laie mit der komplexen Rechts- und Verordnungslage des Energiemarktes auseinandersetzen muss.

Gebündeltes Know-how

Bisher arbeiten die beiden Unternehmen getrennt voneinander an der Fragestellung, wie eine flächendeckende Energieversorgung mit dezentral erzeugten erneuerbaren Energien möglich werden kann. Der Entwicklung von Vermarktungsmodellen für eigenerzeugten regenerativen Strom, speziell im Bereich PV, widmen Sie sich nun gemeinsam. Die SMA-eigene PV-Freiflächenanlage „Sandershäuser Berg“ mit einer Leistung von zirka 3,2 MW dient als Referenzanlage.

Status quo: Einspeisung der Überschussmenge ins Netz

SMA betreibt die Anlage am Sandershäuser Berg seit dem Juli 2014. Der erzeugte Strom wird über eine SMA-eigene Leitung ins benachbarte Gebäude geleitet und zu einem Großteil dort verbraucht. Durch die Belieferung über die SMA-eigene Stromleitung entfallen Netzentgelte, die für einen Transport über das örtliche Energienetz an den

zuständigen Netzbetreiber gezahlt werden müssten. Zudem entfallen die gesetzlichen Abgaben, die beim Stromzukauf erhoben würden. Der PV-Strom, der im ersten Gebäude nicht verbraucht wurde, wird zum nächsten SMA-Gebäude geleitet, das zirka drei Kilometer entfernt liegt. Der Stromtransport erfolgt hierbei durch das örtliche Energienetz. Entsprechend spart SMA für diese Strommenge ebenfalls die gesetzlichen Abgaben, die Netzentgelte fallen jedoch an. Ist der Energiebedarf im zweiten Gebäude wieder geringer als die zugeleitete Menge, nimmt die Städtische Werke AG den Überschuss ab und vergütet ihn.

Zukunftsvision: Vermarktung des Überschusses an der Strombörse

Künftig soll die Strommenge, die nach Abzug der benötigten Leistung übrig bleibt, als „Überschussenergie“ zu Spotmarktkonditionen an der Energiebörse vermarktet werden. Die Städtischen Werke nehmen also die Überschussenergie ab und vergüten sie der SMA. Sämtliche Aufgaben, die für die Vermarktung des Überschussstromes nötig sind, haben die Werke bereits übernommen. Dazu gehören der Aufbau eines SMA-eigenen Bilanzkreises, die täglichen viertelstündigen Energieprognosen, das Monitoring, aber auch die Verhandlungen mit dem örtlichen Netzbetreiber, das Erstellen von Zählerschemata, das Setzen von Stromzählern, und der Aufbau eines entsprechenden Abrechnungssystems.

Die nächsten sieben Jahre werden zeigen, ob das Vermarktungsmodell als neue Energiedienstleistung infrage kommt. Denn so viel ist sicher: an überschüssigen Energiemengen wird es in Zukunft nicht mangeln. ■