

Aufgaben meistern, Kunden begeistern



Jürgen Schäpermeier
Geschäftsführer
Stadtwerke Unna GmbH

Als Stadtwerke Unna stehen wir vor ganz ähnlichen Aufgaben wie unsere Geschäftskunden: Wir möchten die Qualität unserer Kundenbeziehungen stetig verbessern, wissen, wo Ihnen der Schuh drückt und was Sie von uns erwarten – kein bisschen anders, als Sie selber es in Ihren Kundenbeziehungen erleben. Vielleicht deshalb haben wir viel Verständnis für Ihre Wünsche und versuchen, sie so gut wie möglich zu erfüllen. Die Grenzen setzen dabei nur die Physik und die gesetzlichen Vorschriften – so formuliert es der neue Hauptabteilungsleiter Energie-Service. Dazu kommt, dass der Wettbewerb immer stärker im Internet stattfindet, mittlerweile konkurrieren weit über 100 Anbieter. Wir machen unseren Kunden überzeugende Angebote mit guten Serviceleistungen – und sind trotz der Konkurrenz sehr deutlich Marktführer. Das soll so bleiben, dafür setzen wir uns ein. Unser großes Thema ist die Energiewende. Wenn wir sie nicht mitgestalten, wird es sie nicht geben. Das ist eine spannende Aufgabe, die jeden im Stadtwerketeam sehr fordert. Denn das Ziel ist richtig. Wir bieten Lösungen an, die den Wegfall der Atomenergie kompensieren, ohne dass die Sicherheit der Energieversorgung gefährdet ist oder die Kohlendioxid-Belastungen weiter ansteigen. Und wir sorgen mit infrastrukturellen Zusatzangeboten wie dem Ausbau des Glasfasernetzes dafür, dass in Unna „Alles im grünen Bereich“ ist.

Jürgen Schäpermeier



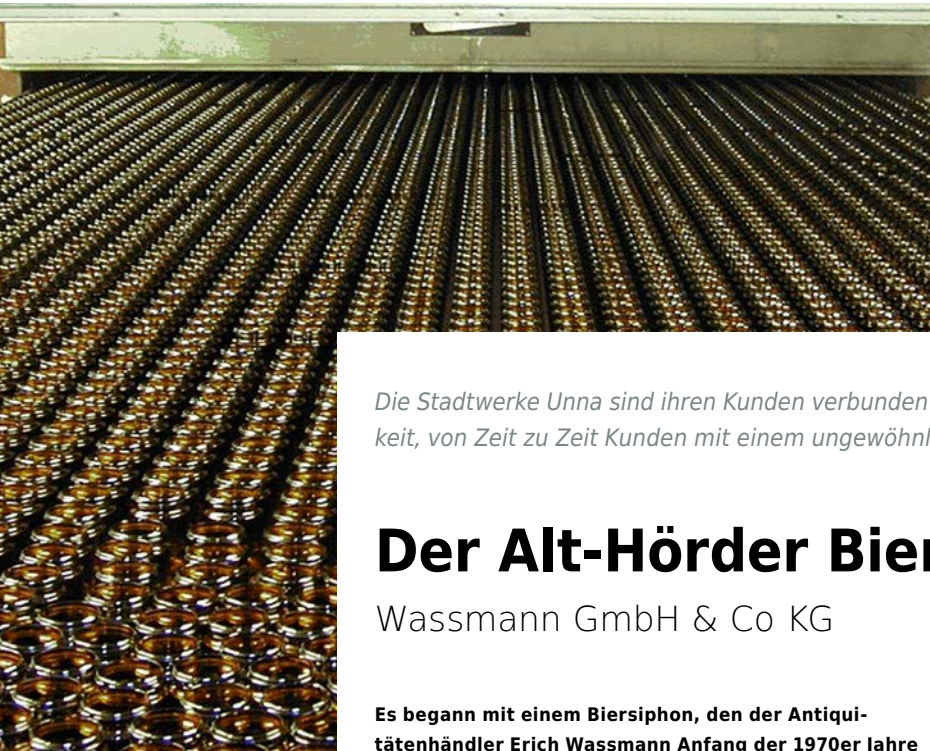
UNsere Energie

Informationen für Geschäftskunden

Newsletter | Nr. 5 | November 2015

INHALT

- 02 ERFOLGREICH** Ein Krug geht um die Welt
- 04 INNOVATIV** E-Mobilität und Glasfaser
- 06 NACHHALTIG** Wir sind klimaneutral
- 08 VORGESTELLT** Frank Weiland



Aus Hörde nach Unna

Der Ursprung liegt in Dortmund-Hörde im Antiquitätengeschäft von Michael Langes Großvater Erich Wassmann. Das Produkt heißt daher „Alt-Hörder Biersiphon“. 2006 wird der Firmensitz nach Unna verlegt, denn das als Produktionshalle angemietete Bahndepot von 1920 ist nicht mehr ausbaufähig. Da der Markt immer internationaler wird, verschwindet der Begriff „Hörde“. Stattdessen wird mit dem Wassmann, einem Barfußmännchen in Flaschenform, als Sympathieträger geworben. Aus zwei Millionen Mark Umsatz sind 3,5 Millionen Euro geworden. Heute arbeiten hier etwa 20 Mitarbeiter.



Brauzweig Zipfelbier

Der Startschuss fiel auf der Bierbrauermesse in Nürnberg: Auf dem Nachbarstand wurden Kleinbrauanlagen verkauft. Mit seinem Vater erwarb Michael Lange eine 20 Liter Anlage – als Hobby und auch zur Kundenpflege. Aus den eigenen Erfahrungen entstehen Brauseminare. Denn das Bierbrauen ist kompliziert: „Es ist mehr die Idee, die begeistert. In der eigenen Küche hat man nicht viel Zuspruch zu erwarten, und wenn man in der Wanne die Würze abkühlt - ich weiß auch nicht...“, lacht Lange. Er selbst braut jedoch das „Zipfelbier“: Etwas süßer, dunkel, malzaromatisch, nicht hopfenlastig bitter, landbiertypisch, mit hohem Nährstoff- und Vitamingehalt im Vergleich zum Industriebier. „Das bleibt unser Nischenprodukt und ist immer hier zu erwerben.“



Die Stadtwerke Unna sind ihren Kunden verbunden – den privaten wie den geschäftlichen. Mit UNserer Energie ergibt sich die Möglichkeit, von Zeit zu Zeit Kunden mit einem ungewöhnlichen Geschäftsgebiet vorzustellen. Heute:

Der Alt-Hörder Biersiphon erobert die Welt

Wassmann GmbH & Co KG

Es begann mit einem Biersiphon, den der Antiquitätenhändler Erich Wassmann Anfang der 1970er Jahre erstand: eine Henkeflasche, mit der das Feierabendbier aus dem Wirtshaus nach Hause geholt wurde. Der schöne Biersiphon rief auch bei Familie Wassmann alte Erinnerungen wach. War es nicht möglich, diesen nostalgischen Gebrauchsgegenstand aus den 1920er Jahren wieder ins Braugewerbe einzuführen? Familie Wassmann ging ans Werk – und liefert nun seit 1975 Biersiphons in über 50 Länder – inzwischen in der dritten Generation.

Michael Lange, der 1991 in den Betrieb einstieg, ist stolz auf seine Firmengeschichte, auf den Spürsinn seiner Familie: „Zuerst ging die große Sucherei los – wer war in den 1970er Jahren in der Lage, so eine Flasche zu produzieren?“ Denn inzwischen war viel Wissen um die Verschluss- und Bügeltechnik oder die Herstellung großer Flaschen, die wegen

der Kohlensäure im Bier berstdruckfest sein müssen, aus der Industrie verschwunden: „Die meisten Brauereien sind außerdem vom Bügelverschluss hin zum Kronkorken gegangen.“ Die Mutter Christa Lange, geb. Wassmann, baute das Geschäft auf und führte es bis 2006. Zunächst lief es zäh: Zu dieser Zeit wurden die Flaschen noch in der Werkstatt des Antiquitätenhandels zusammengebaut – „in sehr überschaubaren Stückzahlen.“

Den Zeitgeist getroffen

Anfang der 1980er Jahre kam ein Auftrag einer süddeutschen Brauerei: 100.000 Flaschen. „Das war für uns wirklich unfassbar – also haben wir 300 Meter weiter einen ehemaligen Betriebshof angemietet. Ein Bahndepot – und wir haben in Windeseile einen Stapler gekauft und dann lief das mit den 100.000 Flaschen. 10.000 pro Woche wurden ausgeliefert.“ Die Brauerei platzierte einen Folgeauftrag, den sie aber nicht erfüllte. „Das hätte uns fast Kopf und Kragen gekostet,

denn wir sind natürlich mit Material in Vorleistung gegangen.“ Die Wahrheit war, dass die Brauerei selber begonnen hatte, die Flaschen nachzubauen: „Es wurde ewig prozessiert, denn der Gegner hat behauptet, unsere Flaschen würden platzen.“ Der Markt für die besonderen Flaschen wurde zu dieser Zeit lukrativer, denn nach und nach kam die Gasthausbrauerei-Szene auf. Die süddeutsche Brauerei hatte sich ein Warenzeichen für die Wassmann-Flasche gesichert: „Das Warenzeichen haben wir ihnen wieder abgenommen. Sie wollten uns verbieten, dass wir unsere Flaschen in die USA liefern, hatten dazu das Warenzeichen angemeldet und lieferten selbst – das war schon dreist“, empört sich Lange noch heute. Der Prozess lief über Jahre und wurde wegen der weiter laufenden Verpflichtungen den eigenen Lieferanten ge-



2



„Es ist eine Premium-Verpackung – Sie können Ihr Bier nicht teurer verpacken als so!“ Michael Lange

genüber nur durch das Plündern der Spargbücher gemeinsam überstanden. Es blieb nicht bei einem Kampf, und die Wassmänner haben daraus gelernt: „Jetzt ist unser Warenzeichen safe. Flaschen in dieser oder ähnlicher Form dürfen in den USA nur von uns verkauft werden – wir haben dort Patentanwälte.“ Mächtige Brauereien wie Anheuser-Busch, die zum Beispiel das Budweiser brauen, haben nach der Patentnummer gefragt: „Das ist ein Riesen-Markt in den USA, wo sich gerade eine Craft-Beer-Szene entwickelt, da ist das Warenzeichen von unschätzbarem Wert.“ Das Produkt ist zukunftsfähig: „Cider-Jugs, Screw-Caps – da ist unser Siphon sehr viel cooler“ – und Michael Lange kennt den Stellenwert seines Produktes im Zusammenhang mit der Ausbreitung erlebnisgastronomischer Angebote genau.

Seit 40 Jahren erfolgreich

250.000 Flaschen gehen im Jahr in alle Welt: „In den 40 Jahren haben wir immer nur die leeren Flaschen verkauft.“ Die

Flaschen werden in Unna in Handarbeit konfektioniert: „Je nach Kundenauftrag bringen wir glaskeramische Bilder als Siebdruck auf und brennen diese bei 600 Grad in Kammeröfen ein – hier haben wir einen hohen Energieaufwand“, sagt Lange. Seine Firma ist Kunde der Stadtwerke, der Kammeröfen muss energieeffizient arbeiten. „100 KW pro Brand – von unserer Beleuchtung allein könnten die Stadtwerke nicht leben...“, lacht er. Die Firma ist komplett innenfinanziert, was Lange sehr beruhigt: „Wir gehen stets in Vorlage für das Material.“ Mit den vorgefertigten Baugruppen und Anbauteilen könnte jedoch keiner etwas anfangen: „Nur das fertige Produkt ist wertschöpfend.“

Familienbetrieb mit Perspektive

Perspektivisch soll sein Sohn das Unternehmen übernehmen. Seinen Großvater, der 1990 verstarb, würde das ebenso freuen wie seine Mutter, die noch immer zeitweise nach dem Rechten schaut – ein Familienbetrieb.

Die magische Flasche

Der „Alt-Hörder Biersiphons“ hat einen Facettenschliff und ist in verschiedenen Größen lieferbar. Produziert werden die einzelnen Teile wie Glaskörper und Verschluss von Partnerunternehmen. Die Qualität der Flasche ist extrem hoch: Mit sehr geringem Altglasanteil kann sie Drücke bis zu zwölf Bar aushalten – ISO-zertifiziert und berstdruckgeprüft. Bier wird mit etwa zwei Grad abgefüllt und übt dann einen Druck von 0,8 Bar auf die Flasche aus. Bei Zimmertemperatur sind es schon zwei Bar. Ab fünf Bar erfolgt ein Druckausgleich über die Dichtung.

Das Glas kann braun oder grün sein, andere Farben sind über Beschichtungen möglich. Der Griff wird zunächst gezeichnet, die Positivform dann von einem Schnitzer hergestellt. Daraus wird die Gussform aus Sand gebaut. Wichtig ist auch die Qualität der Porzellanköpfe – wenn sie nicht stimmte, würde die Kohlensäure über Kapillaren verloren gehen. Erwähnenswert: Seit Jahren gibt es wegen des hohen Qualitätsstandards der Flasche keinerlei Reklamationen.

Kontakt

Industrieglas Wassmann GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Str. 42, 59423 Unna
Telefon: 02303 962042 | E-Mail: info@wassmann.com

Energie-Audits

Verpflichtung für die Großen

Unternehmen oberhalb der Größe eines KMU müssen sich erstmals bis zum 5. Dezember des laufenden Jahres und danach mindestens alle vier Jahre einem Energie-Audit unterziehen.

Im Zuge der Umsetzung der EU-Energieeffizienz-Richtlinie wurde mit der Novelle des deutschen Energiedienstleistungsgesetzes (EDL-G) diese verpflichtende Zertifizierung eingeführt. Die Europäische Union will bis zum Jahr 2020 die Energieeffizienz um 20 Prozent steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, werden nun auch den Unternehmen Klimaziele vorgegeben, die sie schrittweise umsetzen können.

Es steht den Unternehmen dabei frei, wie genau sie ihr Klimaziel definieren wollen. Entweder steigern sie ihre Energieeffizienz um 6,3 Prozent, oder sie senken ihren Energieverbrauch um 4,5 Prozent. Um ihr Ziel zu erreichen, haben sie jeweils drei Jahre Zeit. Als Referenz gelten die vorhergehenden Werte. Bereits begonnene Energieprojekte werden angerechnet. Nicht betroffen sind Unternehmen, die bereits eine DIN EN ISO 50001 oder EMAS-Zertifizierung nachweisen können. Das Energie-Audit darf natürlich nur durch akkreditierte Experten durchgeführt werden. Das Gesetz ist bereits am 22. April 2015 in Kraft getreten.

Sind Sie betroffen?

Ob auch Ihr Unternehmen unter die Zertifizierungspflicht fällt, ist in Grenzfällen nicht immer einfach festzulegen, insbesondere dann, wenn es Verflechtungen in Kapital oder Stimmrechten mit Partnerunternehmen gibt oder Standorte im Ausland vorhanden sind. Kontrolliert wird die Erfüllung der Auditpflicht durch die BAFA. Für Unternehmen aus Unna gibt es die Möglichkeit, Fördergelder für eine Energieberatung in Anspruch zu nehmen. Unsere Kunden können sich bei uns beraten lassen. So können Sie individuell und rechtssicher nachvollziehen, ob Sie betroffen sind.



Stadtwerke
Unna

Unsere Energie.

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH

Ulf Schimion

Tel.: 02303 2001-186 | E-Mail: ulf.schimion@sw-unna.de



Datendieben keine Chance

Hacker und Datendiebe – aber nicht bei uns.

Datenschutzbeauftragter Oliver Kolb und IT-Sicherheitsexperte Thomas Hönig-Heinemann kooperieren, um bestmögliche Datensicherheit zu gewährleisten. „Es versteht sich von selbst, dass wir die Einhaltung der Datenschutzrichtlinien im Rahmen der einschlägigen Bestimmungen aus den geltenden Gesetzen und Verordnungen garantieren“, setzt Kolb voraus.

Zur Überprüfung der Einhaltung dieser Bestimmungen wurden ein externer IT-Sicherheitsbeauftragter und der betriebliche Datenschutzbeauftragter bestellt.

„Zusammen mit den zuständigen IT-Abteilungen und den betroffenen Service-Bereichen der Stadtwerke Unna GmbH ist eine umfangreiche IT-Policy erstellt worden“, sagt Hönig-Heinemann und erläutert: „Hier werden den Mitarbeitern Regeln an die Hand gegeben, um die Datensicherheit zu gewährleisten.“

Grundsätzlich werden die Daten der Kunden, Mitarbeiter und Bürger ausschließlich innerhalb des Unternehmens gespeichert und verarbeitet. Die Absicherung dieser Daten ist ein besonderes Anliegen der Stadtwerke Unna GmbH.

Sollten Daten außerhalb des Unternehmens verarbeitet werden müssen, seien es Behörden oder Unternehmen mit weiterführenden Vertragsverhältnissen (z. B. Mobilfunk, Marktkommunikation etc.), so erfolgt dies im Rahmen der vorgeschriebenen regulierten Prozesse, die wiederum der Kontrolle des IT-Sicherheitsbeauftragten und des Datenschutzbeauftragten unterliegen. „Der externe Zugang von Kunden zu ihren Kundenkonten zwecks der Einrichtung von Produkten und Abruf zum Beispiel von Verrechnungsinformationen erfolgen mit gesicherten Verbindungen“, so der Datenschutzbeauftragte. „Dabei übererfüllen wir die erforderlichen derzeitigen Sicherheitsstandards, um sowohl interne als auch externe unberechtigte Zugriffe zu verhindern.“

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH

Oliver Kolb

Telefon: 02303 2001-120 | E-Mail: oliver.kolb@sw-unna.de

4



Aus Unna überall hin

Zertifizierter Ökostrom aus Unna kann Sie begleiten, wenn Sie anderswo eine Niederlassung Ihres Unternehmens betreiben oder aufbauen.

PremiumWATT: Energie aus Unna zum Mitnehmen

Strom und Erdgas außerhalb von Unna

Unternehmer, die außerhalb Unnas eine Niederlassung schon betreiben oder neu gründen, haben eine Reihe wichtiger administrativer Entscheidungen zu treffen. Eine davon ist die Wahl des Strom- und Erdgasversorgers. Langwierige Preis- und Tarifvergleiche sind oft die Folge.

Die Stadtwerke Unna bieten in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen „Experten Service Point GmbH“ aus Bebra seit 2014 die Möglichkeit, Geschäftskunden außerhalb des angestammten Netzgebietes Unna mit TÜV-zertifiziertem klimaneutralen Ökostrom beziehungsweise umweltschonendem Erdgas zu versorgen. Das Angebot richtet sich in erster Linie an Unternehmen aus Unna, die Standorte außerhalb der Kreisstadt betreiben. Natürlich können auch Unternehmen ohne Bezug zu Unna den Tarif PremiumWATT in Anspruch nehmen.

Vorteile sind zum einen die Preisstabilität für elektrische Energie und Erdgas und zum anderen die Umweltfreundlichkeit. „PremiumWATT ist ein Tarif für unsere Kunden, der für ein ökonomisch und ökologisch nachhaltiges Energiekonzept steht“, sagt Thomas Weigel, Abteilungsleiter Produktentwicklung und verantwortlich für die Betreuung der Gewerbekunden, und fügt hinzu, dass der TÜV-zertifizierte Ökostrom

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH

Thomas Weigel

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

ohne Aufpreis geliefert wird. Außerhalb der Kreisstadt wird natürlich gleichermaßen die Versorgungssicherheit wie im eigenen Versorgungsgebiet in Unna gewährleistet und garantiert.

Ökostrom mit Rabattsystem

Interessant und einzigartig ist die Preisgestaltung PremiumWATT: Garantierte Festpreise mit einem Rabattsystem. „Für das zweite volle Jahr, das Sie uns treu bleiben, bekommen Sie 2,5 Prozent Rabatt auf den Energie-Arbeitspreis“, so Thomas Weigel. „Ab dem dritten Jahr erhalten Sie einen weiteren Rabatt von 1,25 Prozent. Und dafür müssen Sie als unsere Kunden nichts weiter tun!“ Für Weigel ist das eine konsequente Weiterentwicklung des Service- und Regionalisierungsprinzips der Stadtwerke Unna: „Wir unterstützen Sie mit langjährigem Know-how dabei, Einsparpotenziale aufzudecken sowie Ihre CO₂-Bilanz zu verbessern und sor-

gen dafür, dass Sie beim Energieeinsatz in Ihrem Unternehmen das Optimum herausholen können. Das ist gut für Unna und gut für die Unternehmen.“ Für den Erdgasarif PremiumWATT ist diese Rabattierung noch nicht umsetzbar. Seit 2014 wachsen die Kundenzahlen außerhalb des Vertragsgebietes. Längst nicht überall können Geschäftskunden zertifizierten Ökostrom ohne Zusatzkosten erhalten. „Für uns geht es um ein vertrauensvolles Miteinander, das beiden Seiten nutzt. Kundengewinnung steht dabei gleichbedeutend neben Kundenerhalt“, so Martin Muesse, Hauptabteilungsleiter Energiewirtschaft.

Informationen zu der Belieferung außerhalb Unnas erhalten Sie unter:

E-Mail: info@premiumwatt.de

Telefon: 02303 2001-100.

PREMIUMWATT

5



Zertifiziert ohne Kohlendioxid:

Die Klimaneutralstellung der Stadtwerke Unna wird den Stadtwerken Unna von der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) und der Klimamanufaktur beurkundet. Von links nach rechts: Torsten Brose (ASEW), Matthias Kortmann (Stadtwerke Unna), Jürgen Schäpermeier (GF Stadtwerke Unna) und Dr. Alfred Kruse (GF Stadtwerke Burg/Klimamanufaktur).

Stadtwerke Unna sind klimaneutral

Zertifikat für erfolgreiche Bemühungen

Im Dezember wird Paris zur Bühne der Weltpolitik: Auf der UN-Klimakonferenz soll nicht weniger erreicht werden als die Rettung des Planeten vor der Klimakatastrophe. Die Stadtwerke Unna GmbH beschreiten diesen Weg bereits seit Jahren. Wir gestalten die Energiewende vor Ort aktiv aus. Konsequenter sind wir nun einen weiteren Schritt vorgegangen: Die Stadtwerke Unna sind vollständig klimaneutral.

Seit Jahren sparen die Stadtwerke bereits große Mengen Kohlendioxid ein. Auch die Stadtwerke-Kunden sind in diese Aktivitäten einbezogen, etwa in Form von Energieberatungen, der Förderung sparsamer Haushaltsgeräte oder unserem Strom, der zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen stammt. Mit der Klimaneutralstellung sind die Stadtwerke nun weiter vorangeschritten: Auch die nicht vermeidbaren CO₂-Emissionen, die etwa durch die Tätigkeit der Verwaltung entstehen, wurden nun ausgeglichen. Das heißt: Durch die gezielte Investition in Projekte werden die anfallenden CO₂-Emissionen woanders eingespart, also in der Bilanz ausgeglichen.

Herausforderung für die Zukunft

„Klimaschutz ist die große Herausforderung dieses Jahrhunderts“, sagt Jürgen Schäpermeier, Geschäftsführer der

Stadtwerke Unna. „Das bestreitet heute kaum noch jemand. So sehr Sie sich aber auch bemühen: Ein vollständig CO₂-freies Leben ist in einer Industriegesellschaft wie der deutschen nicht möglich. Deshalb strengen wir uns seit Jahren an, immer weniger CO₂ auszustoßen. Durch den Ausgleich der nicht vermeidbaren Emissionen können wir nun sagen: Die Stadtwerke Unna sind vollständig klimaneutral.“ Hierzu wurden alle Aktivitäten der Stadtwerke einer genauen Bewertung unterzogen. So wurde etwa ermittelt, wie viel Papier die Stadtwerke verbrauchen, wie viele Dienststreifen die Stadtwerkemitarbeiter mit verschiedenen Verkehrsmitteln zurücklegen und wie viel Strom und Wärme die Gebäude der Stadtwerke verbrauchen. Aus diesen Daten errechnete sich dann eine bestimmte Menge an CO₂. Im Fall der Stadtwerke Unna sind dies 466 Tonnen pro Jahr.



Standortvorteil Glasfaser

Wenn Sie wissen möchten, wie weit das Glasfasernetz schon an Ihr Unternehmen herangerückt ist, können Sie unter www.sw-unna.de/Leistungen/Geschäftskunden ein PDF des Leerrohrplanes herunterladen. Haben Sie Fragen? Ulf Schimion informiert Sie gerne über Ihre Möglichkeiten, alte Kupferkabel durch moderne Lichtwellenleiter zu ersetzen.

Glasfaseranschluss für Betriebe

Auch individuell möglich

Die Industriegebiete Unna Süd und Büddenberg sind bereits an das Glasfasernetz angeschlossen - eine schnelle Kommunikations-Infrastruktur ist ebenso wichtig für Unternehmer wie der Anschluss an die Autobahn.

Der Betrieb eines eigenen Web-, E-Mail- oder FTP-Servers, der feste Anschluss einer Webcam oder der Zugriff von außen auf den eigenen Rechner verlangen eine feste Adresse im Netz. Mit einem Glasfaseranschluss kann man zusätzlich verschiedene Standorte der eigenen Firma komfortabel und in Echtzeit miteinander verbinden und zum Beispiel ein gemeinsames Speichernetzwerk gründen. „Das geht auch über die Stadtgrenzen von Unna hinaus“, sagt Karsten Pfützner, der die

technische Umsetzung betreut. „Das Bürgeramt in Königsborn kann beispielsweise nur deshalb Personalausweise ausgeben, weil es auf diese Weise mit der Zentrale verbunden ist.“ Die Kosten für so ein eigenes Faserpärchen hängen davon ab, ob bereits Leerrohre (siehe Kasten oben) in der Nähe liegen, oder ob noch Tiefbauarbeiten nötig sind. Je ausgeprägter man sein Netzwerk nutzen will, desto eher ist Glasfaser die geeignete Verbindung: „Kupferkabel gehen irgendwann in die Knie...“

E-Mobilität fördern

Mehrwert bieten für Kunden und Mitarbeiter

Innovationsgeist, Verantwortungsbewusstsein, Zukunftsvisionen – positive Eigenschaften wie diese kennzeichnen erfolgreiche Unternehmen. Ein glaubwürdiges Zeichen, dass auch Ihr Unternehmen Herausforderungen annimmt und meistert, ist die Schaffung eines besonderen Mehrwertes für Ihre Kunden und Mitarbeiter: Bieten Sie in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Unna eine Ladesäule für Elektrofahrzeuge auf Ihrem Firmengelände an.

„So binden Sie Kunden und Mitarbeiter und schaffen gleichzeitig neue Umsatzpotenziale“, sagt Thomas Weigel, verantwortlich für die Produktentwicklung bei den Stadtwerken Unna. Um Elektromobilität wirklich voran zu bringen, müssen Ladestationen an den Orten vorhanden sein, wo die Autos ohnehin lange stehen: auf Firmenparkplätzen, in Parkhäusern oder in privaten Garagen. „Rechtlich ist die eigenverantwortliche Be-

reitstellung von Strom zum Beispiel für Mitarbeiterfahrzeuge ziemlich komplex, kann zum Beispiel steuerrechtliche Folgen haben“, so Weigel. Um dem zu entgehen und auf der sicheren Seite zu sein, bietet er den Ladesäulenbetrieb als Kooperation mit den Stadtwerken Unna an, die dann als externer Dienstleister und Stromlieferant für die Abwicklung zuständig sind.

Kontakt

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

Kontakt

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

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Ulf Schimion
Tel.: 02303 2001-186 | E-Mail: ulf.schimion@sw-unna.de

Kontakt

Stadtwerke Unna GmbH
Jürgen Schäpermeier
Tel.: 02303 2001-110 | E-Mail: juergen.schaepemeier@sw-unna.de

466
Tonnen CO₂
pro Jahr
gespart





So sieht er seine Stadt

Frank Weiland neben einem der allgemein verständlicheren Pläne von Unna. Für seine Planungsarbeit benötigt er die verschiedensten Stadt- und Schaltpläne.



Alles im Plan.

Frank Weiland ist Hauptabteilungsleiter Energie-Service

Seit Jahresbeginn werden die Bereiche technische Netzplanung und Energie-Service in einer gemeinsamen Abteilung organisiert: Diplom-Ingenieur Frank Weiland plant mit seinem Team als Hauptabteilungsleiter damit alles, was mit der Bereitstellung und Verteilung von Strom, Erdgas und Wärme zu tun hat.

Mit seinen etwa 15 Mitarbeitern ist der Bereich Energie-Service die Schnittstelle zwischen den ausführenden Abteilungen Strom, Gas, Wärme, Energieerzeugung, dem Kunden und dem kaufmännischen Bereich der Stadtwerke Unna. „Hier erfolgt die Planungskoordination für Neuanlagen, Leistungserhöhungen und Erneuerung von Hauptleitungen, Hausanschlüssen und Stationen aller Druckstufen und Spannungsebenen für den Netzbetrieb der Stadtwerke Unna“, umreißt er sein Einsatzgebiet. Natürlich Hand in Hand mit dem Netzbetrieb. Doch nicht nur mit dem eigenen Haus und den Kunden ist enge Zusammenarbeit nötig: „Wir stimmen unsere Arbeit auch mit anderen Versorgungsträgern und den genehmigenden Behörden ab“, so Weiland. Wo immer in Unna eine strom- oder gasführende Leitung liegt, wo immer ein Blockheizkraftwerk seine Wärme liefert

und wo ein Leerrohr für die Datenautobahn liegt, ganz gleich ob schon von Glasfaserkabeln besetzt oder noch nicht – in der Dokumentationsabteilung des Energie-Services sind diese Leitungen erfasst.

Frank Weiland hat in Münster Versorgungstechnik studiert und hat zudem einen Mastertitel für Technisches Management in der Energie-, Gebäude und Umwelttechnik. Von Münster ist er über verschiedene Ingenieurbüros nach Unna gekommen. Seit 1995 arbeitet er bei den Stadtwerken. Sein Büro ist angefüllt von Plänen – physische Karten und Schaltpläne. Auf Basis der Daten des Katasteramtes sind hier exakt bemaßt die Anschlüsse aller Unnaer Häuser eingezeichnet und die Leitungsführung dokumentiert. Ergänzt werden die Daten durch Luftbilder des Versorgungsgebietes.

Seine Mitarbeiter planen die Trassen und berücksichtigen unter anderem die Verlegung von Leerrohren für neue Technologien: Glasfaser, wie sie zum Beispiel in den Neubaugebieten am „Afferder Weg“ und an der „Palaiseaustraße“ vorgesehen ist. „Das Interessante an meiner Arbeit ist, dass jeder Tag neue und abwechslungsreiche Aufgaben mit sich bringt, kein Kunde ist wie der andere“, beschreibt Weiland seine Motivation. Besonders im Geschäftskundenbereich

sind die Anforderungen an seine Arbeit sehr individuell: „An der Schnittstelle zwischen Versorgungssicherheit und Unternehmer müssen wir einerseits alle sicherheitstechnischen Belange und Vorschriften ganz genau einhalten und andererseits größtmögliche Freiräume für die Geschäftstätigkeit unserer Kunden schaffen.“

Kundenorientierung

Die Lösungen des Versorgers Stadtwerke müssen sich dabei an die Entwicklung der gewerblichen Kunden anpassen: Ein Metall verarbeitender Betrieb muss ganz anders beraten werden als eine Gärtnerei. Erläutern, beraten und Kosten ermitteln, um den Kunden optimal zu versorgen – „Die Grenzen werden von den technischen Vorschriften und Sicherheitsbestimmungen vorgegeben.“

Zu seinem Aufgabengebiet gehört auch die Betreuung der zahlreichen Dienstleistungsprogramme der Stadtwerke – vom Energiecheck über Beratungen zu Photovoltaik und Kraftwärmekopplung, von Thermografie bis zum Contracting. Und am Ende des Tages? „Ich treibe Sport im Polzeisportverein – Boxen!“ Als Leiter eines schlagkräftigen Teams sicher nicht die falsche Wahl.

Interessiert?

Stadtwerke Unna GmbH
Frank Weiland
Tel.: 02303 2001-280 | frank.weiland@sw-unna.de

Kontakt

Team für Geschäftskunden

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

Dorothea Bielez
Telefon: 02303 2001-187
E-Mail: dorothea.bielez@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

Impressum

UNsere Energie – Newsletter
für Geschäftskunden
© 2015 Stadtwerke Unna GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 2
59423 Unna | Tel. 02303 2001-0
www.sw-unna.de

Redaktion: Bettina Otte/ Horschler
Kommunikation

Bildnachweis: www.fotolia.de/ Edelweiß,
olly, lassedesignen | www.istockphoto.com/
zmeel | www.horschler.eu | Stadtwerke
Unna GmbH

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