

RUHRPOWER *zeit*

Kundenmagazin der Stadtwerke Schwerte GmbH

An alle Haushalte · Ausgabe 26 · September 2010

Unterschiede für gemeinsame Sache

Wie Stadtwerke Schwerte und SEG
Ihre Interessen auf den besten
Nenner bringen.



RUHRPOWER

Besuchen
Sie uns!

Am verkaufsoffenen
Sonntag, 19. September
von 13 bis 18 Uhr.

Foto: Markus-Steuer.de

UmweltZeit

Nicht reden – Machen:
Felix/ültje realisiert
Energieeffizienz.

OrtsZeit

InnovationCity Ruhr
Ein Projekt weckt den
Ehrgeiz der Schwerter.

SparZeit

Ruhrpower Strom 2.0 max
Der neue Stromtarif: zwei
Jahre ohne Preiserhöhung.

FreiZeit

Tierisch freuen
Rabatte für vier Zoos
in und um Schwerte.

Vorwort von Michael Gröll

Geschäftsführer Stadtwerke Schwerte

Liebe Kundin, lieber Kunde, haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, weshalb Sie eigentlich immer frisches Trinkwasser haben, sobald Sie den Wasserhahn aufdrehen? Ein merkwürdiger Gedanke in unseren Breitengraden. Doch wer andere Kontinente und Kulturkreise besucht, dem wird sehr klar vor Augen geführt, dass dieser für uns so alltägliche Vorgang keineswegs das Selbstverständlichste von der Welt ist.

In vielen Ländern gibt es keine Infrastruktur, keine Leitungen und Kräne, es gibt nicht einmal Wasser. Nein, ich will keine Spendenaktion starten, mir geht es um etwas anderes. Unser Umgang mit Wasser ist schon recht nebensächlich geworden, das ist schade, denn Wasser ist ein wunderbares Element. Der Mensch kann durchschnittlich etwa 3 Wochen ohne Nahrung, allerdings nur 3 Tage ohne Wasser auskommen. Urzeitkrebse erwachen durch Wasser wieder zum Leben, seit Generationen erzählen Märchen vom Wasser des Lebens.

Meine Faszination für Wasser und die zuverlässige Verfügbarkeit für Sie als Kunden der Stadtwerke Schwerte beschäftigt mich von Berufs wegen. Für Sie sind wir gern die fleißigen, unsichtbaren Heinekmännchen, die Ihnen quellfrisches Trinkwasser liefern, die Sorge tragen für die Wartung und Erneuerung eines ausgeklügelten und lückenlosen Wasserrohrnetzes, die sich hinterher auch darum kümmern, die Abwässer wieder abzutransportieren, aufzubereiten und rückzuführen.

Ein komplexer Organismus, der den Komfort unserer täglichen Wasserversorgung perfekt organisiert. Und das für 35 Cent pro



MICHAEL GRÖLL, GESCHÄFTSFÜHRER DER STADTWERKE SCHWERTE

Tag/Person (bei einem 3 Personenhaushalt). Ein fairer Preis, wenn man das Gesamtpaket sieht, meinen Sie nicht?

Noch mehr Wasser-, Energie- und Freizeitkonzepte.

Im aktuellen Ruhrpower Magazin dreht sich diesmal einiges um das Element Wasser. So wird Sie Herr König von den Stadtwerken bekannt machen mit dem Thema Benchmark* im Bereich Trink- und Brauchwasser. Dann werden Herr Schulte und ich einige Fragen zum Zusammenschluss der Stadtwerke und der SEG beantworten. Außerdem erfahren Sie das Neueste vom Städtewettbewerb InnovationCity, lesen einen Erfahrungsbericht zum neuen Stadtwerke-Kundenportal, das jetzt online ist, erfahren, wie Felix/ültje seinen Energieverbrauch optimiert und können sich auf reichlich Familienspaß mit den Rabatten der Citypower-/ Ruhrpower-Card freuen. Sie vermuten richtig: Es lohnt sich, die neue Ausgabe gründlich zu studieren.

Einen sonnigen und erfreulichen Herbstbeginn wünscht Ihnen

Michael Gröll
Michael Gröll

* Benchmark = Orientierung am Besten

Kurzinfos

Licht aus? Licht an!

Schwerter können jetzt online melden, wo genau das Licht der Straßenbeleuchtung ausgegangen ist. Geben Sie einfach die Adresse ein und wählen Sie die exakte Straßenlaterne aus. Die Meldung kommt bei den Stadtwerken rein und der Entstörungsdienst kommt raus. Unter www.ruhrpower.de geht Ihnen im Bereich Servicewelt direkt ein Licht auf.

Freikarten für Gitarren-Nacht.

Am 24. September erklingen im Paul-Gerhardt-Haus faszinierende Saiten. Gewinnen Sie jetzt und online 3x2 Freikarten. Senden Sie uns bis zum 20. September Ihre Adresse per e-mail: gewinnspiel@ruhrpower.de oder per Post an: Stadtwerke Schwerte, Stich-

wort: Gewinnspiel, Liethstraße 32–36, 58239 Schwerte. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt, die Karten verschickt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Heizkosten senken? Ja bitte.

Durchschnittlich verheizen deutsche Haushalte pro Jahr etwa 1000 Euro für Wärme und Warmwassergewinnung. Der CityPower-Energiesparshop erwartet Sie mit Sparmaßnahmen wie zum Beispiel dem Energiesparregler plus Zubehör und gibt 20% Rabatt. Alle Produkte zum Bestellen unter: www.citypower.de/energiesparshop.

E-Bike-Boom.

Endlich können gemütliche Radler ent-

spannt mithalten und Radtourler schaffen noch mehr Strecke. Bisher haben die Stadtwerke schon knapp 20 Mal die Förderung von jeweils 100 Euro beim Kauf eines E-Bike spendiert.

Weitere Infos über E-Bikes finden Sie unter: www.extraenergy.org in der Rubrik Testberichte 09.

Gewinnen Sie 1 Apple iPad.

Das Gewinnspiel Ihrer Ruhrpower/Citypower-Card läuft noch bis zum 15. Oktober und zwar nur im Internet unter: www.citypower.de. Dort finden Sie die Gewinnfrage und später auch die Namen der Gewinner der 3 Apple iPad WiFi +3G mit 16 GB. Ihre Stadtwerke drücken alle Daumen.

In Zukunft Lichtgeschwindigkeit

Schalten Sie um auf das Stadtwerke Glasfasernetz

OrtsZeit > Moderne Kommunikation wie Highspeed-Internet, HD-TV und Telefonie erfordert Bandbreiten für Daten, die ein herkömmliches Kabel längst nicht mehr leisten kann.

Deshalb investieren Ihre Stadtwerke schon seit Jahren in die Glasfasertechnologie. In den Neubaugebieten ist diese Hochleistungs-Daten-Autobahn einfach Standard, viele andere Stadtteile werden nachgerüstet.

Ihre Empfehlung ist uns 25 Euro wert.

Wer bereits Anschluss an die Zukunft hat, freut sich über maßgeschneiderte Produkte für individuelle Bedürfnisse und wird gern zum Empfehler. Kaum jemand kann Freunde oder Bekannte besser überzeugen als Sie, denn Sie haben bereits Erfahrungen und sind ja mit den Leistungen der Stadtwerke zufrieden. Sie wissen am besten wozum es bei der neuen Glasfasertechnologie geht: Die Leistungsfähigkeit von Highspeed-Internet, Günstig-Telefonie und die Schärfe von HD-TV.

Natürlich können Ihre Freunde oder Bekannten alle Produkte einzeln auswählen oder beliebig kombinieren. Die einzige Grundvoraussetzung ist, dass Ihre Stadtwerke vor Ort kostenlos einen Glasfaseranschluss verlegt haben, außerdem ist monatlich eine Grundgebühr von 10 Euro fällig. Das gefällt Ihnen? Dann überreichen Sie doch einfach mit den besten Empfehlungen einen der Stadtwerke-Gutscheine. Für jeden neuen Kunden, der einen neuen Vertrag abschließt, werden Ihnen 25 Euro auf Ihrer nächsten Rechnung gut geschrieben.

Aktuell: Die 100 Euro Prämienaktion.

Wer Glasfaser in Reichweite hat und einen Anschluss plant, kann sich derzeit bei Vertragsabschluss über eine Gutschrift im Wert von 100 Euro freuen. Was darf's denn sein? Highspeed-Internet, Telefonie und/oder Kabel-TV gibt's bei Ihren Stadtwerken Schwerte direkt ins Haus. Alle Produkte



Foto: Markus-Steuer.de

HIER IST SCHWERTE BEREITS AUF ZUKUNFT PROGRAMMIERT: SCHWERTE-OST, GÄNSEWINKEL, GEISECKE UND GROSSE TEILE WESTHOFENS

stehen einzeln zur Wahl und können beliebig kombiniert werden. Grundvoraussetzung: Bei Ihnen im Haus wurde der Glasfaseranschluss verlegt.

Die Prämie gilt nur für Schwerter Kunden und ist bis zum 31. Dezember einlösbar. Die Prämie ist nicht auf andere Personen übertragbar und kann nicht in bar ausgezahlt werden. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen oder Gutschriften. Nur in Verbindung mit einem Vertragsabschluss bei den Stadtwerken Schwerte möglich. Die Prämie in Höhe von 100 Euro wird direkt mit Ihren ersten Rechnungen verrechnet.

Günstig-Telefonie:

Für nur 5 Euro im Monat erhalten Sie einen Telefonanschluss, der Ihnen beim Sparen hilft. Denn Sie telefonieren rund um die Uhr und deutschlandweit für günstige 3 Cent die Minute. Sollten Sie regelmäßig sehr viel telefonieren, dann macht eine Telefon-Flatrate Sinn. Zu einem monatlichen Festpreis von 10 Euro telefonieren Sie unbegrenzt ins gesamte deutsche Festnetz und benötigen dafür keine weiteren technischen Geräte. Nach Freischaltung des Anschlusses können Sie Ihre bestehenden analogen Telefongeräte einstecken und verwenden.

Highspeed-Internet:

Im Internet surfen ohne Zeit- und Volumengrenzung und mit einer Geschwindigkeit,

die Ihnen derzeit kein anderes Unternehmen bieten kann. Für nur 2 Euro im Monat erhalten Sie einen Internetzugang inklusive Flatrate und mit einer Geschwindigkeit von 2 Mbit/s. Damit sind Sie bestens eingerichtet auf Downloads und Uploads. Sie erwarten mehr als üblich? In 1 Mbit/s-Schritten können Sie Ihren Internetzugang beschleunigen. 1 Mbit/s mehr Geschwindigkeit kostet nur 1 Euro mehr im Monat. Sie haben freie Wahl bis zu 100 Mbit/s, und damit beginnt die High-Speed Internetzukunft bei Ihnen schon heute.

Willkommen in der Zukunft!

Besuchen Sie uns.

Am 19. September ist verkaufsoffener Sonntag in Schwerte. Nutzen Sie die Gelegenheit, und machen Sie sich schlau zum Thema Glasfasertechnologie. Persönliche Beratung gibt's im Kundenzentrum, Bahnhofstraße 11. Fragen Sie nach den Aktionen Freundschafts-Empfehlung und nach der 100 Euro Prämienaktion bei Neuanschluss für Glasfaser-Produkte.

Weitere Informationen

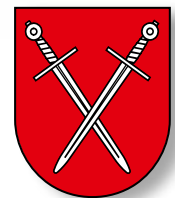
> Telefon: 023 04-934 567
www.zukunft-beginnt.de
info@zukunft-beginnt.de

Ein Projekt weckt den Ehrgeiz der Schwerter:

InnovationCity Ruhr



OrtsZeit > InnovationCity Ruhr ist das Projekt der Arbeitsgruppe Energie des Initiativkreises Ruhr. Die Idee ist es, möglichst viele Menschen und Unternehmen zu mobilisieren, damit sie ihre Innovationskraft in Bezug auf CO₂-Reduzierung, Energieeffizienz und Klimaschutz bündeln und anschließend gemeinsam umsetzen.



Am Beispiel eines Stadtteils oder einer Stadt, wo etwa 50.000 Menschen wohnen, soll in einem europaweit einzigartigen Projekt sichtbar werden, was gemeinsam möglich ist, um umweltbewusst zu leben und energieeffizient zu wirtschaften. Ein Projekt, das wie maßgeschneidert ist für Schwerte, die Firmen und Menschen dort. Logisch, dass auch Ihre Stadtwerke Schwerte gleich in der ersten Reihe mitgewirkt und organisiert haben.

Initialzündung.

Start frei für den Wettbewerb hieß es im März dieses Jahres, Abgabe war im Mai, und die Entscheidung fiel im Juli 2010. Teilgenommen und zugelassen waren insgesamt 16 Städte und Kommunen. Weiter gekommen in die zweite Runde sind Essen, Bochum, Mülheim, Gelsenkirchen/Herten und Bottrop. Leider gehört Schwerte nicht zu den fünf Vor-Gewinnern, die ihre Ideen bis Oktober 2010 noch verfeinern dürfen, um sich als InnovationCity Ruhr 2010 und damit für die Fördergelder zu qualifizieren.

Insgesamt war das Wettbewerbsniveau wohl sehr hoch, wie die Veranstalter kommentierten und deshalb sei ihnen die Auswahl auch sehr schwer gefallen. Auf die Frage, wie Schwerte nun mit dem Ergebnis umgeht, antwortet Herr Mork von der Stadtverwaltung: „Jetzt erst recht, InnovationCity Ruhr hat im Vorfeld bereits den Ehrgeiz aller Beteiligten geweckt, dieser Schwung lässt sich unvermindert nutzen, um angedachte Umwelt- und Energie-Projekte trotzdem anzupacken und umzusetzen.“

Wir-Gefühl.

Gehen wir einen Schritt zurück. Um Schwerte überhaupt in den Städtewettbewerb hinein zu bekommen, mussten zunächst einmal möglichst alle Firmen der Stadt angesprochen, informiert und motiviert werden. Treibende Kräfte bei den Informationsveranstaltungen, den Einzelgesprächen und auch bei der Konzeption

der Bewerbungsunterlagen waren in der Stadtverwaltung besonders Herr Mork, und auf Seiten der Stadtwerke Schwerte war direkt ein ganzes Team für InnovationCity Ruhr schwer aktiv.

Denn gefordert waren sehr umfangreiche Daten-, Zahlen- und Faktenwerke sowie Einschätzungen, beziehungsweise Prognosen für Optimierungspotenziale oder auch Beispiele für bereits angelegene Umwelt- oder Energie-Maßnahmen in der Stadt. Die Bereitschaft der Schwerter, sich der Herausforderung zu stellen, war extrem hoch. Sowohl in der Bevölkerung, wie auch bei den Gewerbetreibenden, dem Technologiezentrum (TWS), der Industrie und dem Unternehmensnetzwerk US-2, der Handwerkskammer und den lokalen Banken. Alle für die eine Idee: Schwerte wird InnovationCity Ruhr 2010.

Fortsetzung folgt.

Nicht weiter gekommen, aber doch weiter dabei. Von Vorteil ist und bleibt die Teilnahme am Städtewettbewerb InnovationCity Ruhr auf jeden Fall. Denn alle Teilnehmer werden weiterhin und kostenfrei profitieren von den zukünftigen Entwicklungen, die im Rahmen dieses Projektes noch entstehen. Zitat der Auslober: „Als Modellstadt soll die künftige InnovationCity Ruhr richtungweisende Lösungen aufzeigen, die zugleich Vorbildcharakter für andere Revierkommunen haben: So sollen vorhandene Wohnsiedlungen in attraktive Energiespar-Wohnquartiere umgebaut werden, kommunale Einrichtungen wie Hallenbäder oder Kindergärten künftig mit kostengünstigen umweltfreundlichen Energien geheizt und branchenrelevante „grüne Firmen“ angesiedelt werden.“

Für Schwerte bedeutet das: Stadtverwaltung und Stadtwerke werden sich Seite an Seite mit den Unternehmen und der Bevölkerung weiterhin stark machen für das Schwerte der Zukunft.

Das Bessere ist der Feind des Guten

Warum Benchmark im Bereich Wasser wichtig ist.

OrtsZeit > Wasser ist ein Basiselement des täglichen Lebens. Um diesem hohen Stellenwert gerecht zu werden, begeben sich Ihre Stadtwerke gern in den direkten Vergleich mit den Besten der Besten. Benchmarking hilft uns dabei, immer besser zu werden.

Dirk König, von den Stadtwerken Schwerte, hat viele Informationen zu diesem Thema für Sie zusammengetragen.



Foto: Markus Steur.de



TEILNAHME AM
LANDESPROJEKT BENCHMARKING
WASSERVERSORGUNG NRW 2009/10

Unter Benchmarking, „Orientierung am Besten“, wird ein kontinuierlicher Prozess verstanden, bei dem Produkte und Dienstleistungen der eigenen Unternehmung mit denen des stärksten Mitbewerbers gemessen und miteinander verglichen werden. Benchmarking ist keineswegs eine einmalige Wettbewerbsanalyse, sondern ein dynamischer Prozess und heutzutage wichtiger denn je, da sich die Marktbedingungen heute sehr viel schneller ändern.

Wer aufhört besser zu werden, hört auf, gut zu sein.

Die Versorgung von Bevölkerung, Industrie und Gewerbe mit einwandfreiem Trink- und Brauchwasser, ist ein essenzieller Baustein des Zusammenlebens und der wirtschaftlichen Entwicklung. Vor diesem Hintergrund begrüßen wir ausdrücklich das Projekt Benchmarking Wasserversorgung NRW, das die Landesregierung mit Unterstützung der Verbände 2008 ins Leben gerufen hat. Auf diese Weise dokumentieren die teilnehmenden Wasserversorgungsunternehmen ihr starkes Interesse an einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess der Wasserversorgung als Ganzes.

Objektivität braucht Objektivität.

Letztlich ist jedes Wasserversorgungsunternehmen über das Benchmarking in der Lage, die eigene Leistungsfähigkeit objektiv zu beurteilen. Verbesserungspotenziale können aufgespürt und Maßnahmen zur Optimierung definiert werden. Hierzu werden Kennzahlen in den Bereichen Effizienz, Versorgungssicherheit und Nachhaltigkeit erhoben.

Benchmark Stadtwerke Schwerte.

Gemäß dem Branchenbild der deutschen Wasserwirtschaft ist der durchschnittliche Pro-Kopf-Wasserverbrauch auch in Schwerte seit Beginn der 90er Jahre um rund 15% gesunken. Dieser Trend wird sich vermutlich in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Die Auswirkungen dieser Entwicklung, neben dem allgemeinen Rückgang der Erlöse, sind auch eine Reihe technischer Probleme. Insbesondere weil das Leitungsnetz nicht mehr in ausreichendem

Maß ausgelastet werden kann. Gleichzeitig bleiben oder steigen die Unterhaltungskosten als Folge dieser Entwicklung. Die Stadtwerke Schwerte haben hier frühzeitig Vorsorge getroffen. Dies zeigt sich in erster Linie in den Kennzahlen zur Nachhaltigkeit, zum Beispiel der Erneuerungsquote der letzten 10 Jahre. Hier geht es um das Verhältnis „Länge der sanierten und erneuerten Leitungen in km zur Gesamtlänge der Transport- und Verteilungsleitungen“. Mit 2,1% wird die überdurchschnittliche Leistung bestätigt und damit ist Schwerte Benchmark der Vergleichsgruppe.

Der Beste zu sein verpflichtet.

Der Benchmark zur nachhaltigen Investitionstätigkeit führt unweigerlich zu vergleichsweise hohen Kapitalkosten. Zur Kompensation arbeiten die Stadtwerke Schwerte schon seit 2004 intensiv an der Prozessoptimierung im laufenden Betrieb. Erste Erfolge zeigen sich auch hier. Die Kosten des laufenden Betriebs sind im Vergleich unterdurchschnittlich. Das Ergebnis ist umso erfreulicher, da der große Block der Gewinnungs- und Aufbereitungskosten von Trinkwasser kaum beeinflusst werden kann. Die Stadtwerke beziehen ihr Wasser zu 100% von der Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH. Ein Energieversorger, der sein Wasser durch Eigenförderung bezieht, kommt also tendenziell auf einen Kostenvorteil.

Die Stadtwerke Schwerte werden den zielgerichteten Lern- und Verbesserungsprozess konsequent weiterführen und selbstverständlich auch in diesem Jahr an dem Projekt teilnehmen. Beispielsweise wird dabei ein Hauptaugenmerk auf die technische Optimierung der Wasserverluste gelegt.

Weitere Informationen

> Dirk König

Telefon: 0 23 04-203 110 · e-Mail: koenig@ruhrpower.de

Unterschiede für gemeinsame Sache

Wie Stadtwerke Schwerte und SEG Ihre Interessen auf den besten Nenner bringen.

OrtsZeit > Schon gehört? Die Stadtwerke Schwerte und die Stadtentwässerung Schwerte GmbH machen jetzt gemeinsame Sache für noch mehr Kundenzufriedenheit. Von Natur aus haben Wasserversorgung und Abwasserentsorgung ja sowieso schon eine heimliche Verbindung: unter der Erde liegen sie gern nebeneinander. Wie sich die beiden Geschäftsführer in Zukunft auch eine gemeinsame Geschäftsverbindung vorstellen, das lesen Sie hier. Die Interviewfragen waren gleich, die Antworten unterschiedlich.

Das Gespräch mit Herrn Grüll

Wie sehen Sie die momentane strategische Ausrichtung der Stadtwerke Schwerte?

Grüll: Strategisch haben wir durch die Glasfasertechnologie auf jeden Fall schon heute Anschluss an die Zukunft. In den Neubaugebieten von Anfang an und auch in anderen Stadtteilen rüsten wir kontinuierlich nach. Davon profitieren unsere Kunden in vielen Lebensbereichen.

Durch Highspeed-Internet, Günstig-Telefonie und HD-TV. Darüber hinaus pflegen wir als Stadtwerke vor Ort weiterhin den intensiven und persönlichen Kontakt zu unseren Kunden. Von Callcentern und Warteschleifen halten wir wenig.

Als Energieversorger liegt unser Schwerpunkt aber nach wie vor in der zuverlässigen Rundumversorgung mit Wasser, Strom und Gas. Da haben wir eine Infrastruktur, die auf einem hohen Niveau ist und initiieren sehr bewusst immer wieder neue Möglichkeiten zur Gewinnung von regenerativen Energiequellen und zur Schonung der Umwelt.

Seit wann beschäftigen sich die Stadtwerke Schwerte mit der Partnerschaft zur SEG?

Grüll: Das hört sich vielleicht merkwürdig an, aber die Stadtwerke Schwerte bemühen sich seit 14 Jahren um eine Annäherung, bisher allerdings konnten die Beteiligten noch keinen Konsens finden. Umso erfreulicher ist es, dass wir nun gemeinsam mit Herrn Schulte von der SEG und auch mit der Stadt in der Lage sein werden, effektiver für die Bewohner von Schwerte planen und wirtschaften zu können.

Warum gehen die Stadtwerke und SEG eine so enge Geschäftsbeziehung ein?

Grüll: Wie gesagt, wir sprechen hier von einer Rundumversorgung der Bürgerinnen und Bürger von Schwerte. Der Bereich Abwasser ist ein weiterer Baustein, den es optimal in einen riesigen Stadt-Organismus einzugliedern gilt. Sowohl was die Neuinstallation



V.L.: JOACHIM SCHULTE, GESCHÄFTSFÜHRER DER SEG
MICHAEL GRÜLL, GESCHÄFTSFÜHRER DER STADTWERKE SCHWERTE

betrifft, als auch die Wartung oder Modernisierung. Den Bereich Abwasser separat zu bedienen rechnet sich schlicht nicht.

RUHRPOWER
elemente
Stadtwerke Schwerte

Gibt es ganz konkrete Projekte für die nächste Zeit?

Grüll: Wir sind ja schon länger dabei, die Neubaugebiete direkt mit übersichtlichen Infrastrukturkanälen zu versorgen. Im Gänsewinkel beispielsweise wurden fast alle Ver- und Entsorgungsleitungen in einem Bauwerk zusammen verlegt.

Ziel muss es sein, durch die konsequente Bündelung aller Medien, nur noch einen geringen Teil der Straßen für Ver- und Entsorgungsleitungen zu öffnen und zu nutzen.

Haben die Stadtwerke ein Wunschprojekt, das Sie gern gemeinsam mit der SEG umsetzen würden?

Grüll: Ein Wunschprojekt, der Blick in die Schweiz ist schon verführerisch ... begehrtbare Versorgungskanäle, alles übersichtlich und wartungsfreundlich ... sagen wir mal so, wenn es uns hier

gelingt, die Versorgungsadern der Stadt Schwerte nach und nach zu ordnen und zu bündeln, ist das ein mittelfristiges Wunschprojekt, ansonsten sind wir wunschlos glücklich, wenn unsere Kunden jeden Tag zufrieden sind.

Einer für alles, ist das sinnvoll, schließlich bringt Wettbewerb den Kunden immer Vorteile, oder?

Grüll: Wettbewerb ist wichtig und richtig. Aber ein Energieversorger vor Ort kann sich nun mal am besten um die Belange der Einwohner kümmern, kennt das Areal und die Menschen vor Ort.

Das Monopol haben wir nebenbei bemerkt sowieso nur auf die Leitungen, die Medien sind frei wählbar. Und wenn die Bürgerinnen und Bürger gern einen Billiganbieter ausprobieren wollen, dann ist das ihr gutes Recht. Spätestens, wenn die Verträge in den Normal-Modus übergehen oder ein Problem auftritt, sind wir wieder im Gespräch.

Das Gespräch mit Herrn Schulte:

Wie würden Sie die momentane strategische Ausrichtung der SEG umschreiben?

Schulte: Die SEG hat in den 17 Jahren ihres Bestehens als erstes deutsches ppp-Modell* auf dem Gebiet der Stadtentwässerung sehr erfolgreich gearbeitet. Deshalb hat man uns von Seiten der Stadt weitere Aufgaben übertragen, die zu uns passen und die wir gerne erfüllen. Zudem ist der Straßenbau und die Unterhaltung der Bauwerke für die Stadt Schwerte durch uns kostengünstiger und flexibler als die frühere Ämterlösung.

Wir sind beispielsweise 2004 von der EU-Kommission als best-practice-Beispiel und 2006 vom Bundesbauministerium als gutes Beispiel zur Stabilisierung der Wohnnebenkosten ausgezeichnet worden. Insofern wollen wir diese erfolgreiche Arbeit gern weiter entwickeln. In finanziell schwierigen Zeiten muss deshalb die Strategie lauten, „weiter intelligente Lösungen trotz knapper Kassen zu entwickeln“.

Seit wann beschäftigt sich die SEG mit der Partnerschaft zu den Stadtwerken Schwerte?

Schulte: Die Stadtwerke und die SEG haben sehr ähnliche Aufgaben, wir bewirtschaften beide die kommunale Infrastruktur auf und in unseren Straßen, sichern die Ver- und Entsorgung mit den dazugehörigen Leitungen. Da ist es naheliegend, einen partnerschaftlichen Umgang zu pflegen. Insofern hat es immer eine enge Abstimmung bei unseren Maßnahmen gegeben.

Warum gehen die SEG und Stadtwerke eine so enge Geschäftsbeziehung ein?



Schulte: Die Intention ist natürlich, bei knapp bemessenen Kassen alle möglichen Effizienzen zu erkennen und nutzbar zu machen. Gemeinsam mit den Stadtwerken wollen wir unsere Zusammenarbeit vertiefen, neben dem kaufmännischen Bereich liegen die Schwerpunkte sicherlich im Bereich Datenbasis, Netzbetrieb, Planung, Sanierung und gemeinsamer Tiefbau.

Gibt es ganz konkrete Projekte für die nächste Zeit?

Schulte: Im Abwasserbereich liegen die großen Investitionen eher hinter uns, da wird es in den nächsten Jahren überwiegend kleinere Maßnahmen geben. Beim weiteren Ausbau des Glasfasernetzes der Stadtwerke werden wir jedoch in den nächsten Jahren versuchen, trotz des geringen Budgets möglichst komplett erneuerte Verkehrsflächen zu hinterlassen.

Hat die SEG ein Wunschprojekt, das Sie gern gemeinsam mit den Stadtwerken umsetzen würden?

Schulte: Wir haben vor einigen Jahren schon einen Infrastrukturkanal** gebaut, der allerdings von seiner Größe und Komplexität nur für Neubaugebiete geeignet ist. Ich wünsche mir, dass es uns eines Tages gelingt, einen kleinen flexiblen Infrastrukturkanal auch im Bestand zu verlegen, der es uns ermöglicht, Leitungen darin zu verlegen, ohne die Straßen aufzubrechen und der letztlich auch Kosten einspart.

Einer für alles, ist das sinnvoll, schließlich bringt Wettbewerb den Kunden immer Vorteile, oder?

Schulte: Meiner Meinung nach sollten so wichtige Belange wie Ver- und Entsorgung sowie der Umgang mit der städtischen Infrastruktur in Händen von Kommunalunternehmen vor Ort liegen. Stadtwerke und SEG sind in erster Linie ihren Kunden in Schwerte gegenüber verantwortlich. Wir kennen die Aufgaben und Wünsche unserer Kunden und können uns gemeinsam sogar noch besser um sie kümmern.

Weitere Informationen

> www.ruhrpower.de
 info@ruhrpower.de
 Telefon: 0 23 04-2030
 Telefax: 0 23 04-203 199

> www.seg-schwerte.de
 info@seg-schwerte.de
 Telefon: 0 23 04-259 200
 Telefax: 0 23 04-259 201

* PPP steht für Public Private Partnership. Gemeint ist damit, die teilweise oder komplette Mobilisierung von privatem Kapital und Fachwissen zur Erfüllung staatlicher/öffentlicher Aufgaben. Im weiteren Sinn steht der Begriff auch für andere Arten des kooperativen Zusammenwirkens von Hoheitsträgern mit privaten Wirtschaftssubjekten.

** Als Infrastrukturkanal bezeichnet man einen Schacht, in dem alle Versorgungskanäle verlegt sind; Gas- und Wasserleitung, Abwasserrohr, Stromleitung, Telefonkabel und eventuell noch Fernwärmeleitungen. Für die Zukunft werden begehbare Tunnelschächte geplant. Ergeben sich Änderungen an den Leitungen oder am Rohrsystem, können diese, ohne die darüber liegende Straße zu beeinträchtigen, vorgenommen werden. In Speyer und in der Schweiz gibt es so was schon.

Zwei Jahre ohne Preiserhöhungen

Der neue Stromtarif Ruhrpower Strom 2.0 max

SparZeit > Viele Kunden wünschen sich in Bezug auf die Energiekosten mehr Stabilität. Verständlich, wenn man sich vor Augen führt, wie unruhig und stark schwankend die Märkte für die Energiebeschaffung in den letzten Jahren waren.

Das Bedürfnis nach Sicherheit bedienen Ihre Stadtwerke mit dem neuen Stromtarif Ruhrpower Strom 2.0 max. Wer sich hier bindet, ist bis zum 31. Dezember 2012 gegen Preiserhöhungen abgesichert.

Kundentreue belohnen Ihre Stadtwerke jetzt sogar doppelt und dreifach. Wenn Sie sich jetzt für den Stromtarif Ruhrpower Strom 2.0 max entscheiden, können Sie mit einem verbesserten Strompreis rechnen. Bei langfristigen Verträgen wird garantiert, dass die Preise auf jeden Fall günstiger sind als beim Grundversorgungstarif. Nach zwei Jahren Laufzeit hat der Kunde die Möglichkeit den Vertrag zu kündigen. Die Stadtwerke hingegen garantieren 0 Euro Preiserhöhung* bis zum 31. Dezember 2012. Sollten während dieser Vertragslaufzeit allerdings Strompreissenkungen auftreten, so werden diese umgehend an Sie weitergegeben.

*Ausgenommen von der Festpreisgarantie sind Änderungen der Umsatz- und Stromsteuer, Einführung neuer Steuern und gesetzlicher Abgaben sowie Änderungen der Erneuerbarer-Energien-Gesetz-Umlage (EEG). Fairerweise wollen wir an dieser Stelle schon einmal darauf hinweisen, dass aufgrund des positiven Zuwachses der regenerativen Energien eine Erhöhung der EEG-Umlage zum 1. Januar 2011 zu erwarten ist.

Kombinieren Sie richtig, dann sparen Sie auch richtig.

Ruhrpower Strom 2.0 max ist übrigens kombinierbar mit den Ruhrpower-Paket-Rabatten. Somit können viele Kunden doppelt profitieren.

Einmal durchzählen bitte: Jeder 20ste gewinnt.

- > Zur Einführung des Ruhrpower Strom2.0 max und im Zusammenhang mit dem Start des Kundenportals (siehe Bericht Seite 9) erhält jeder 20ste Kunde, der sich online für den Ruhrpower Strom2.0 max Vertrag entscheidet, ein Geschenk.

Gewinner haben die Wahl zwischen einem USB-Stick bzw. einem Badeset, bestehend aus Kulturtasche und Badehandtuch. Diese Sonderaktion ist auf 100 Gewinner begrenzt. Die Information an die Gewinner erfolgt automatisch und nach Zusendung der Vertragsbestätigung.



RUHRPOWER

strom 2.0 max

Vorteile in Serie:

- > Ihr Preisvorteil gegenüber dem Grundversorgungstarif liegt bei 0,6 Cent/kW/brutto
- > der Strompreis liegt grundsätzlich unter dem Grundversorgungstarif
- > der Grundpreis bleibt unverändert
- > Über 2 Jahre Festpreisgarantie* bei 0 Euro Preiserhöhung
- > Planungssicherheit für einen Zeitraum von über 2 Jahren
- > Strompreissenkungen innerhalb der Laufzeit werden direkt an Sie weiter gegeben
- > Ruhrpower-Paket-Rabatte werden zusätzlich gewährt
- > Die Ruhrpower-Card mit Rabatten für über 1.700 Freizeitangebote ist inklusive
- > Eine Stromausfallversicherung ist gleich mit drin
- > Die persönliche und kompetente Beratung vor Ort ist selbstverständlich
- > Den Ruhrpower Strom2.0 max bestellen Sie online unter www.ruhrpower.de

Was Strom kann, kann Gas schon länger.

Für die Gaslieferung haben Ihre Stadtwerke bereits im Oktober 2009 den Ruhrpower12 beziehungsweise Ruhrpower24 Tarif eingeführt. Durch die Vertragsbindung von 12 beziehungsweise 24 Monaten können sich Kunden auch hier günstigere Preise sichern.

Hintergrund ist: Eine längere Vertragsbindung ermöglicht den Stadtwerken eine besser Langzeitplanung bei der Beschaffung, und die ist meist mit günstigeren Einkaufskonditionen verbunden. Die Preisvorteile geben die Stadtwerke gern an treue Kundinnen und Kunden weiter. An dieser Stelle sei angemerkt, dass die Stadtwerke bereits seit dem 1. Oktober 2009 den Gaspreis stabil halten.

Ein Mausklick von Ihnen entfernt

Das neue Kundenportal der Stadtwerke Schwerte



„DER ENERGIEBERATER BRINGT WIRKLICH LAUNE UND GUTE ERGEBNISSE“ MEINT HERR KUNERT

OrtsZeit > **Erinnern Sie sich?** In der letzten Ausgabe haben wir Ihnen schon vorgeschwärmt, was das neue Kundenportal Ihrer Stadtwerke so alles für Sie erledigen kann? Damit den Worten auch diesmal Taten folgen, haben wir einen Kunden der Stadtwerke gebeten, ein wenig über seine ersten und persönlichen Erfahrungen im Kundenportal zu berichten. Herr Kunert, Sie haben das Wort.

Weshalb sind Sie ins Kundenportal der Stadtwerke gegangen?

Kunert: Naja, als treuer Leser der Ruhrpo-
werZeit hatte ich mich natürlich schon
schlau gelesen, jetzt wollte ich genau wis-
sen, was es mit diesem neuen Kundenser-
vice im Internet auf sich hat. Kurzum: Ich
war neugierig ...

Wie war ihr Besuch im Kundenportal? Haben Sie alles gefunden?

Kunert: Ich beschreib das hier mal. Also
diese Einstiegsseite wird ja gern Einstiegs-
maske genannt, ist schön übersichtlich.
Mit meiner Kundennummer, die ist auf der
Rechnung, habe ich mich registriert. Damit
ich in Zukunft schneller einloggen, sprich,
mich anmelden kann, habe ich ein Pass-
wort eingerichtet und mir einen Benutzer-
namen gesichert. Das ist einfach und das
kennt jeder, der sich öfter im Internet be-
wegt. Jetzt wollte ich mal ausprobieren,
was ich so an persönlichen Daten selbst
ändern kann ... völlig unproblematisch:
Unter Kundendaten konnte ich sogar die
Bezahlart und die Bankverbindung selbst
ändern ... das ist ja ein sensibler Bereich,

da setzen die Stadtwerke offenbar großes
Vertrauen in ihre Kunden, finde ich ...

Haben Sie auch mal den Bereich Tarife und Tarifwechsel besucht?

Kunert Worauf Sie sich verlassen können.
Gerade bei den Tarifen will ich ja immer
die aktuellen Produkte und deren Preise
kennen. Also, ich rein in meine Vertrags-
daten, wenn ich jetzt zum Beispiel Öko-
strom bestellen wollte, geht das auch on-
line ... finde ich prima. Dann hatte ich ir-
gendwas ausprobiert was gar nicht geht,
da gab es gleich den Hinweis, dass ich te-
lefonisch oder durch eine Vorort-Beratung
im Kundenzentrum weiterkommen würde
... Adresse und Öffnungszeiten inklusive.

Gut gefallen hat mir auch, dass ich rein
theoretisch meine Abschlagsbeträge än-
dern könnte. So würde ich eventuelle
Nachzahlungen klein halten oder ganz ver-
meiden ... dann war ich im Bereich Zähler-
standsmeldungen ... ganz praktisch, weil
ich mir die Ablesetermine mit den Mitar-
beitern der Stadtwerke sparen kann. Was

Nichts von der Stange

Bei der Neugestaltung des Web-Auftritts
stand eine Anforderung klar im Mittel-
punkt: Informationen für alle Besucher
interessanter zu machen und spannen-
der aufzubereiten. Durch das Kunden-
portal sollen Stadtwerke-Kunden dazu
angeregt werden, sich regelmäßiger auf
den Internetseiten zu informieren, sich
dort zu bewegen, also aktiv zu werden.
Gleichzeitig sollte der Kundenservice
spürbar verbessert werden.

Ein Tool, wie beispielsweise der Energie-
berater, ermöglicht Kunden, individuelle
Werte zu ihrem Energiehaushalt zu er-
mitteln. So entstehen ideale Vorausset-
zungen für ein persönliches Gespräch
mit den Stadtwerken, die dabei helfen
können, das Sparpotenzial in Maßnah-
men umzusetzen. Das Programm wurde
speziell für regionale Energieversorger
entwickelt und ist jetzt auf die Bedürf-
nisse und Ansprüche der Stadtwerke-
Kunden abgestimmt.

ich garantiert mal erstellen werde, ist eine
Verbrauchsstatistik. Da habe ich dann die
Verbräuche im Vergleich als Jahreskurve.
Bei Kundenkonto fand ich es höchst ange-
nehm, dass ich jetzt nicht nur Rechnungen,
sondern genauso gut den Schriftverkehr
einsehen kann ... das Ende der ewigen Pa-
piersucherei.

Hat Ihnen ein Bereich besonders gefallen?

Kunert: Und ob: Dieser Energieberater
bringt wirklich Laune und extrem gute Er-
gebnisse ... Also, ich wollte mir mal einen
Überblick verschaffen, wie mein Haus ener-
getisch aufgestellt ist ... Dämmwerte, Hei-
zungsanlage und dergleichen. Die Eingab-
en der Werte sind einfach, die Daten
werden automatisch übernommen für die
einzelnen Bereiche und am Ende war ich
wirklich platt, was für differenzierte Er-
gebnisse dabei heraus kamen.

Die Darstellung ist übersichtlich, ich kann
direkt erkennen, wo und wie viel ich spa-
ren könnte. Ich sehe klar: Das habe ich
schon richtig angepackt und dort ist noch
Bedarf. Ich gebe gern zu, dass ich nicht
erwartet hatte, so viele Möglichkeiten im
Kundenportal zu entdecken. Ich werde da
wohl öfter vorbei schauen.

Tierisch freuen

Mit den Rabatten für vier Zoos in und um Schwerte.

SparZeit > Die Schatten werden lang und länger, die Tage kurz und kürzer. Da wird es Zeit für Abwechslung ohne Ende. Für die schönsten Herbsttage spendiert die Citypower/RuhrpowerCard jetzt Rabatte für vier der schönsten Zoos, die gar nicht weit weg sind von Schwerte. Wie, Sie haben noch keine Citypower/Ruhrpower-Card? Na dann mal los, nichts wie rein ins Kundenzentrum in der Bahnhofstraße und lassen Sie sich eine für sich und Ihre Lieben ausstellen. Anschließend planen Sie Ihre Tagesausflüge in die vielfältige Tierwelt rund um Schwerte.



Alle einsteigen:

50 Kilometer bis

ZOOM Erlebniswelt Gelsenkirchen



Wie wäre es mit einer Weltreise von Alaska über Afrika nach Asien und das mitten im Ruhrgebiet? An einem Tag erleben Sie faszinierende Tierarten ferner Kontinente aus nächster Nähe. Da gibt's Eisbären und Seelöwen

inmitten der Polarregion. Erkunden Sie das Reich der Orang-Utans im 4.500 m² großen ELE-Tropenparadies und staunen Sie in der Dschungelhalle, wie ähnlich uns doch Schimpansen sind.

ZOOM garantiert Spannung und Abenteuer für die ganze Familie. Erleben Sie eine abenteuerliche Bootsfahrt auf dem Afrikasee oder eine waghalsige Reise in einem Iglu durch das raue Polarmeer.

Preisvorteil

> Vom 25.–30.10.2010 gibt es 20% Ermäßigung, sonst 10% (nicht kombinierbar)

ZOOM Erlebniswelt Gelsenkirchen
Bleckstrasse 64 · 45889 Gelsenkirchen
Telefon: 02 09-9 54 50
www.zoom-erlebniswelt.de

Der Luftlinie folgen:

Knapp 70 Kilometer bis

zum nächsten SEA LIFE



Alle acht Sea Life Aquarien laden in ganz Deutschland zu Erlebnisbesuchen mit umweltpädagogischer Ausrichtung ein. Bestauen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie Süß- und Meerwasseraquarien, die in verschiedene Lebensräume der heimischen und tropischen Gewässer entführen. Besuchen Sie zum Beispiel die Nord- und Ostsee, den Atlantik oder tropische Meere. Mittelpunkt jedes Sea Life Aquariums bildet das

zwischen 250.000 und 1,5 Mio. Litern fassende Ozeanbecken, durch das ein Glastunnel führt. Wie Taucher können Sie die majestätisch durch das Becken schwebenden Meeresbewohner aus nächster

Nähe beobachten. Die Sea Life Mitarbeiter gehen auf die Gäste zu, beantworten alle Fragen und erläutern Zusammenhänge.

Preisvorteil

> Vom 01.–31.10.2010 Zoo-Spezial: 1 Vollpreiskarte kaufen, die 2. ist gratis*.

SEA LIFE Deutschland GmbH
Zum Aquarium 1 · 46047 Oberhausen
Telefon: 0 18 05/66 69 01 01 (0,14 €/Min)**
www.sealife.de

* Gilt nicht in Verbindung mit anderen Ermäßigungen, Vorverkaufskarten, Jahreskarten oder Angeboten
** 14 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 42 Cent/Min.

Tagestour:

Gerade mal 50 Kilometer bis

zum Wildwald Vosswinkel



Erleben und genießen Sie den Wald mit seinen heimischen Wildarten – Rot- und Damwild, Muffel- und Schwarzwild – ohne Zäune zwischen Mensch und Tier. Fütterungszeiten (11.30, 14.30 und 15.00 Uhr), Waldlehrerinformation mit Fütterung von Uhu, Schafen und Minischweinen 10.30 Uhr, Abenteuer-spielplatz mit Floßteich, Waldschule,

Waldgasthaus mit Terrasse und ein Waldbauernhof versprechen jede Menge Freizeitvergnügen. Die Waldakademie bietet zusätzlich ein umfangreiches Veranstaltungsprogramm.

Preisvorteil

> Vom 09.10.–24.10.2010 sparen Sie 3 Euro bei Familien- und 1 Euro bei Einzeltickets. Ansonsten jeweils 2 Euro bei Familien- und 0,50 Euro bei Einzeltickets auf die aktuellen Eintrittspreise.

Wildwald Vosswinkel
59757 Arnsberg
Telefon: 0 29 32-9 72 30
www.wildwald.de

Wann sind wir da:

Nicht mal 80 Kilometer bis

zum Zoo Duisburg



An einem einzigen Tag eine Weltreise durch 5 Kontinente. In der großzügigen Zoolandschaft erwarten Sie Elefanten aus Afrika, Koalas aus Australien, kleine Pandas aus Zentralasien, Vielfraße aus dem hohen Norden und südamerikanische Flussdelfine, die im Landschaftsaquarium RIO NEGRO leben. Das RWE Delfinarium mit seinen großen

Tümmelern bietet mehrmals täglich Delfinvorführungen. Unbedingt begrüßen sollten Sie auch den doppelten Gorilla-Nachwuchs, der seit Ende 2008 im Äquatorium herum turnt.

Preisvorteil

> Sondernachlass vom 25.–30.10.2010: 20% auf Tageskarten. Gilt nicht für bereits ermäßigte Tages- oder Dauerkarten.

Zoo Duisburg
Mülheimer Straße 273 · 47058 Duisburg
Telefon: 0203-30 55 90
www.zoo-duisburg.de

Nicht reden – Machen: Felix/ültje realisiert Energieeffizienz.

Die Zukunft gehörte schon immer den Vordenkern. Viele reden viel von Umwelt und Energie, aber nur wenige handeln auch. Einige Unternehmen in Schwerte machen bereits Ernst und realisieren Energieeffizienzmaßnahmen im großen Stil. Lesen Sie, wie Felix/ültje seine Energieversorgung optimiert.

Wie Sie sich vorstellen können, ist der Energieverbrauch von einem Unternehmen in der Größenordnung von Felix vergleichsweise hoch. 15.000.000 kWh Gas und Strom zusammen pro Jahr. Selbst Einzel-Maßnahmen wie Energiesparleuchten oder die Heizung herunterregeln rechnen sich. Damit ist Felix aber nicht zufrieden und beschäftigt deshalb seit 2008 Herrn Frank Lammers, der als Energiemanagementbeauftragter bei Felix sehr genau hinschaut. Seine Intention ist es, das Unternehmen in energetischer Hinsicht kritisch und konsequent zu hinterfragen, um effektive Lösungen nachhaltig zu entwickeln und zu verwirklichen.

Ursachenforschung

Engagiert ist hier auch die Kreispolitik. So entwickelte der Kreis Unna im Rahmen seines Klimaschutzprogramms den „Energiecheck für Unternehmen – Beratungsinitiative für Innovation und Klimaschutz“.

Und zwar in Kooperation mit der AVA, der Abfallvermeidungsagentur GmbH, und den fünf Stadtwerke-Unternehmen im Kreisgebiet. Derzeit werden in einem ersten Pilotprojekt 5 Betriebe hinsichtlich ihrer Energieeinsparpotenziale untersucht. Ziel des Kreises und der kommunalen Stadtwerke ist es, die ansässigen Unternehmen nicht nur für energetische Maßnahmen zu sensibilisieren, sondern vor allem zu aktivieren. Der Energiecheck für Unternehmen schafft dafür eine Bestandsaufnahme, dokumentiert Verbräuche, weist erste Einsparpotenziale auf und soll Entscheidungsprozesse für konkrete Umsetzungsmaßnahmen im Unternehmen oder weitergehende Untersuchungen fördern. Zum Beispiel durch Empfehlungen für Handwerker, Fachplaner oder andere Netzwerker. In Schwerte haben die AVA und die Stadtwerke bei Felix angefragt, ob sie dieses Pilotprojekt unterstützen würden. Das klare „ja“ von Herrn Lammers kam prompt.



Schon gewusst ...?

Druckluft ist eine Energieform, die sich universell in vielen Prozessen einsetzen lässt. Für die Erzeugung wird Strom benötigt, weshalb Druckluft eine sehr teure Energieform ist. In Abhängigkeit vom Druckniveau, dem Leitungsnetz, der Erzeugungssteuerung und der Dichtigkeit des Systems wird häufig nur ein sehr geringer Teil der eingesetzten Energie tatsächlich genutzt.

Ihr direkter Ansprechpartner:

Matthias Becker

Telefon: 0 23 04-203 252

E-Mail: becker@ruhrpower.de

Lösungswille

Zum Energiecheck bei Felix trafen sich Frau Bruske und Herr Becker von den Stadtwerken, Herr Niemann von der AVU und Herr Lammers vom Unternehmen. Hoch erfreut waren die Gäste, dass bei Felix bereits erste Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und für die Umwelt realisiert wurden. Die Druckluftanlage konnte optimiert und der Energiebedarf um 60% reduziert werden, Maschinenlaufzeiten wurden angepasst, Prozesse hinsichtlich des Energieverbrauchs analysiert und die Beleuchtung wurde modernisiert. Nur wenige Unternehmen sind energetisch so vorausschauend und nachhaltig aufgestellt. Herr Lammers dazu: „Energieeffizienz ist kein „nice to have“, sondern ein „must“ für Unternehmen, die im Wettbewerb stehen und im Markt ihren Platz behaupten wollen.“ Natürlich ist der Energiecheck für Unternehmen nur der Anfang, aber aussagekräftige Bestandsanalysen sind die Basis für Einspar- oder Optimierungspotenziale und damit für unternehmerische Entscheidungen.

Austauschverfahren

Insellösungen bringen wenig und kosten viel. Ein Unternehmen, das sich entscheidet, durch den Energiecheck eine Grundlage zur Maximierung der Energieeffizienz zu schaffen, sollte im nächsten Schritt den Austausch mit Firmen suchen, die Überschneidungen aufweisen, zum Beispiel eine ähnliche Produktion, vergleichbare Logistikstrukturen, einen ebenso hohen Energieverbrauch oder ähnliches. Diese Erfahrungswerte sind wertvoll, sparen Zeit und Geld. Herr Lammers jedenfalls informiert sich möglichst 360°, um seine Konzepte zu hinterfragen und abzusichern. Als Vision sieht er die Halbierung des spezifischen Energiebedarfs in den nächsten 5 Jahren (Basis 2007). Und als kleinen Tipp unter Geschäftsleuten sagt er: „Druckluft wird fast überall „verschwendet“, hier liegt das Geld auf der Straße.“

Multitalent für Kommunikation und Kochkünste

Oliver Weist tischt auf:
Reisrisotto mit Kürbis

KochZeit > Oliver Weist ist waschechter Schwerner, hat an der Uni Dortmund Wirtschaftswissenschaften studiert und ist seit 1997 bei den Stadtwerken Schwerte. Zunächst als Assistent der Geschäftsführung und Leiter Marketing, dann seit 2000 zudem Geschäftsführer der elementmedia GmbH und neben seiner Leitungsfunktion im Bereich Marketing und elementmedia auch verantwortlich für den Bereich Multimedia.



SCHWERTER MULTITALENT AM HERD: OLIVER WEIST

Natürlich hat Herr Weist auch eine ganz private Seite. Besonders gern ist er Vater von zwei Kindern (4 und 1 Jahr). In der Freizeit wird Kanu gefahren, früher sogar professionell als Mitglied der Deutschen Nationalmannschaft, heute als Schönwetterpaddler. Herr Weist dazu: „Schon als kleiner Junge saß ich in einem Kanu auf der Ruhr. Da scheine ich familiär vorbelastet zu sein: Vater, Onkel, Bruder, Vettern – alles Kanuten.“

Herr Weist zum Thema Essen:

„Ich esse gerne und sehr gerne auch gut. Gut essen ist für mich ein Stück Lebensqualität. Ich koche gerne selbst, sofern ich Zeit habe. Die Zutaten kaufe ich am liebsten direkt beim Biobauernhof oder auf dem Wochenmarkt ein. Ich mag eigentlich vieles – besonders aber Sushi, Spargel und

grundsätzlich indisches oder thailändisches Essen. Das Kürbisrisotto habe ich ausgewählt, weil es prima in die Herbstzeit passt und sich vielseitig variieren lässt.“

Vorbereitung

Kürbis schälen, entkernen und in ganz feine Scheiben schneiden. Zwiebeln schälen und fein hacken. Gemüsebrühe erhitzen. Milch erhitzen.

Zubereitung

Die Hälfte der Butter erhitzen. Feingehackte Zwiebeln hinein geben und anschwitzen lassen. Kürbisscheiben beifügen. Langsam dünsten und dabei ständig etwas heiße Milch dazugeben. Kürbis gegen die Topfwände pressen, damit ein Püree entsteht. Sobald der Kürbis musig ist, den Reis hinzufügen. Nun etwas von der heißen Brühe und dem Weißwein hinzu gießen, zum Kochen bringen und den Reis unterheben. Bei schwacher Hitze, gelegentlichem Umrühren, etwa 18 Minuten (Arborio) mit Deckel quellen lassen. Währenddessen nach und nach die Brühe und den Weißwein hinzufügen. Mit Salz, eventuell Zucker und Muskat abschmecken. Wenn der Reis gar ist, den Topf von der Herdplatte ziehen, die restliche Butter und die Hälfte des frisch geriebenen Parmesan beifügen. Gut umrühren, mit dem übrigen Käse anrichten und frisch gemahlene Pfeffer nach Belieben darüber streuen.

Dazu passen sehr gut Kalbsmedaillons oder Minutensteaks. Weinempfehlung: Grauburgunder trocken, Spätlese, zum Beispiel vom Cisterzienser Weingut Michel.

Kürbisrisotto

für 4 Personen

Schwierigkeitsgrad: leicht

Zubereitungszeit: ca. 40 Minuten

Zutaten:

- 500 g Kürbisfleisch (z.B. Hokkaido)
- 80 g Butter
- 1 Zwiebel
- 300 ml Milch
- 300 g Risottoreis (z.B. Arborio oder etwas bissfester: Carnaroli)
- 500 ml Gemüsebrühe (ohne Geschmacksverstärker)
- 100 ml trockener Weißwein
- 1 Prise Muskat
- 80 g Parmesan, frisch geriebener Salz, evtl. Zucker und Pfeffer

Kundenservice

Kundenzentrum

Stadtwerke Schwerte GmbH
Bahnhofstraße 11
Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr
Telefon 0 23 04-203 222
Telefax 0 23 04-203 223
E-Mail kunden@ruhrpower.de

Berater

Sabine Schikorsky · Larissa Jablonka
André Henschker · Aziz Özkir
Markus vom Schemm

Verwaltungsgebäude

Liethstraße 32–36
Telefon 0 23 04-203 0
Telefax 0 23 04-203 199
www.ruhrpower.de

Öffentlichkeitsarbeit

Michaela Zorn-Koritzius
Telefon 0 23 04-203 112
Telefax 0 23 04-203 103
E-Mail: marketing@ruhrpower.de

Beschwerdemanagement

Halina Hommernick-Bänsch
Telefon 0 23 04-203 101
Telefax 0 23 04-203 103
E-Mail: hommernick@ruhrpower.de

Glasfaser-Hausanschluss

Telefon 0 23 04-934 567
Telefax 0 23 04-934 008
info@zukunfft-beginnt.de

24-Stunden-Service

Technische Störungen

Strom, Straßenbeleuchtung, Wärme, Gas, Wasser und Glasfasertechnik (Telefonie, Internet, Kabel-TV)
Telefon 0 23 04-203 203

Telefonie

nur für RuhrNet-Kunden
Telefon 0 23 04-203 33

Impressum

Herausgeber

Stadtwerke Schwerte GmbH
Liethstraße 32–36
58239 Schwerte
Telefon 0 23 04-203 0
www.ruhrpower.de

Verantwortlich

Michael Grüll (V.i.S.d.P.)

Redaktion

Oliver Weist

Gestaltung/Text

Stadtwerke Schwerte GmbH
Pia-Nora Merle (Text)

Auflage 22.000



Produktgruppe aus vorläufig bewirtschafteten Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org
Zert.-Nr. GFA-COC-001706

© 1996 Forest Stewardship Council



Der CO₂-neutrale Versand mit der Deutschen Post

© 2010 Stadtwerke Schwerte GmbH