

NEWSLETTER

für Gewerbekunden der Stadtwerke Winsen (Luhe)

ENERGIEWENDE

Liebe Kundinnen und Kunden,

die Energiewende hält uns alle nach wie vor in Atem. Zum 01.08. ist ein reformiertes Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) in Kraft getreten, die Beschaffungskosten für Energie sind seit langem zum ersten Mal wieder leicht gestiegen, und die Bundesregierung kündigt an, dass ab 2050 80% des deutschen Bruttostromverbrauchs regenerativ erzeugt werden sollen – wo geht die Reise hin?

Das von der Bundesregierung formulierte ehrgeizige Ziel des weiteren Ausbaus erneuerbarer Energien soll möglichst nah am Markt geschehen, damit die volkswirtschaftlichen Kosten der Energiewende nicht noch weiter steigen, Deutschland als Industriestandort langfristig wettbewerbsfähig bleibt und die Endverbraucher nicht zu stark belastet werden.

Einer unserer Kunden hat mir letzten Monat erzählt, er habe vor Kurzem darüber nachgedacht, eine eigene Windkraftanlage zu installieren, um unabhängig von der Entwicklung der Strombezugskosten zu sein. Da das neue EEG jedoch vorsieht, dass auf selbst erzeugten Strom eine anteilige EEG-Umlage erhoben wird, habe er von der Idee wieder Abstand genommen.

Damit Sie wissen, worauf Sie sich hinsichtlich erneuerbarer Energien ab sofort einstellen müssen, haben wir die wichtigsten Veränderungen durch die EEG-Novellierung auf Seite 2 für Sie zusammengestellt.

Bei der aktuellen Diskussion um die Energiewende darf nicht vergessen werden, dass es nicht nur darum geht, den bestehenden Energiebedarf durch regenerative Erzeugung zu decken, sondern auch darum, die Energie effizienter zu nutzen. Hier besteht nach wie vor großes Potenzial, Energie – und damit auch Kosten – einzusparen. Sprechen Sie meine Kollegin Frau Deuse oder mich bei Fragen diesbezüglich gerne persönlich an.

Im Sinne von Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und Nachhaltigkeit hat der in Winsen ansässige Lebensmittelhersteller Wilhelm Reuss dieses Jahr die bisherige Wärmeerzeugung über Öl durch ein BHKW ersetzt. Darüber berichten wir Ihnen auf Seite 3.

Zudem möchten wir Ihnen zwei unserer Kunden vorstellen. Als neuen Stromkunden stellen wir Ihnen auf Seite 4 die eurofins-Gruppe vor, die auf die Metropolregion Hamburg setzt und ihren dortigen Standort bis 2015 ausweitet. Hans-Georg Hübner, Geschäftsführer des Maschinenbauunternehmens Werner Hübner GmbH, hat uns im persönlichen Gespräch verraten, wie er durch konsequente Spezialisierung Kundennähe erzeugt und es schafft, auch in Krisenzeiten mit seinem Unternehmen erfolgreich zu sein. Das vollständige Interview finden Sie auf Seite 6.



Neben der Novellierung des EEG beschäftigt uns in Winsen derzeit die Wassergewinnung. Um die Versorgung unserer Stadt mit frischem Wasser auch langfristig sicherzustellen, bauen wir im Herbst dieses Jahres einen neuen Brunnen.

Schließlich zeigen wir Ihnen auf der letzten Seite unseres Newsletters, wie sich die Preise auf den Energiemärkten aktuell entwickeln.

Herzliche Grüße,

Ihre



Heide Padberg

Leiterin Vertrieb und Energiebeschaffung

EEG-REFORM 2014

Der Ausbau der erneuerbaren Energien wird fortgesetzt



Mit der ab 1. August 2014 in Kraft tretenden Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) strebt die Bundesregierung die stetige Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien an der Stromversorgung an. Bis 2050 sollen 80 % des deutschen Bruttostromverbrauchs durch erneuerbare Energien gedeckt werden.

Zum Vergleich: im Januar 2014 betrug der Anteil laut BDEW (Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.) etwa 25 %. Definierte Zwischenziele sind 40-45 % im Jahr 2025 und 55-60 % im Jahr 2035. Gleichzeitig soll der Kostenanstieg für den Ausbau begrenzt werden, indem die volatilen Strommengen zu möglichst geringen volkswirtschaftlichen Kosten in das Energieversorgungssystem integriert werden.

Verpflichtende Direktvermarktung

Um diese Ziele zu erreichen, wird eine stärkere Marktintegration der erneuerbaren Erzeugungsmengen angestrebt. Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass für Neuanlagen mit mehr als 500 kW Leistung ab dem 01.08.2014 die Direktvermarktung verpflichtend ist, für Neuanlagen mit mehr als 100 kW Leistung gilt dieses Gebot ab dem 01.01.2016. Das bedeutet, dass der Netzbetreiber den erzeugten und eingespeisten Strom der betroffenen Anlagen nicht mehr erwerben muss; der Anlagenbetreiber ist stattdessen verpflichtet, sich selbst einen Käufer für die erzeugte Strommenge zu suchen. Die aktuell gewährte Managementprämie – als Anreiz für die bislang größtenteils freiwillige Direktvermarktung – fällt weg. Die Diffe-

renz zwischen der EEG-Vergütung und dem durchschnittlichen Marktwert des Stroms wird jedoch weiterhin als Marktprämie vergütet, wenn die Anlage u. a. fernsteuerbar ist. Das ermöglicht, dass der Direktvermarktungsunternehmer – oder eine andere Person – die Anlage entsprechend den Marktsignalen steuern kann (z. B. Abschaltung bei negativen Preisen). Für alle von der Neuregelung nicht betroffenen Anlagen und Bestandsanlagen besteht weiterhin ein Anspruch auf Einspeisevergütung.

Die Eigenversorgung wird partiell an der EEG-Umlage beteiligt

Da die direkte EEG-Vergütung immer geringer wird und für immer weniger Anlagen erfolgt, wird das Modell der Eigenversorgung für die Erzeuger attraktiver. Kann der Anteil direkt verbrauchter Energie – z. B. durch den Einsatz von Speichern o. Ä. – gesteigert werden, lassen sich die Energiekosten durch den vermiedenen Bedarf senken. Auf Eigenverbrauch aus hocheffizienten KWK- und Ökostrom-Neuanlagen wird jedoch künftig die Zahlung einer anteiligen EEG-Umlage in Höhe von 40 % erhoben. (Bisher waren selbst erzeugte Strommengen von der Zahlung einer EEG-Umlage vollständig ausgenommen). Für

Strom aus konventionellen Neuanlagen hingegen fällt die volle Umlage an.

Hintergrund: Durch den hohen Anteil an Eigenverbrauchern wird der Kreis der EEG-Kostenträger immer kleiner. Daher sollen auch die Eigenverbraucher einen Anteil an den EEG-Aufwendungen übernehmen.

Für viele ist nicht nachvollziehbar, warum auf selbst erzeugte und am gleichen Standort verbrauchte Strommengen gesetzliche Abgaben erhoben werden. Vergleiche wie „im Restaurant für selbst gekochtes Essen zahlen“ oder „Abgaben auf im eigenen Garten angebautes Gemüse“ nehmen zu.

Kleinanlagen bis 10 kW, zu denen die meisten privat betriebenen Anlagen zählen, bleiben auch in Zukunft von der Zahlung der EEG-Umlage befreit. Angesichts sinkender Einspeisevergütungen lohnt sich z. B. die Installation von PV-Anlagen auf Hausdächern nur noch, wenn ein hoher Anteil des damit erzeugten Stroms selbst genutzt wird.

Besondere Ausgleichsregelung: Befreiung von der EEG-Umlage für stromintensive Unternehmen

In den letzten Wochen und Monaten wurde immer wieder diskutiert, wie Deutschland seine Wettbewerbsfähigkeit bei immer weiter steigenden Energiekosten halten soll. Der aktuelle Gesetzesentwurf sieht auch Veränderungen bei der Befreiung stromintensiver Unternehmen von der EEG-Umlage vor. In Deutschland waren bisher etwa 2100 Unternehmen von der EEG-Umlage befreit, diese Zahl soll auf Druck der EU künftig auf 1600 sinken. So besteht zukünftig keine Befreiung bis 1 GWh Stromverbrauch, für diesen Verbrauchsanteil muss in jedem Fall die volle EEG-Umlage gezahlt werden. Für alle darüber hinausgehenden Verbrauchsmengen wird die EEG-Umlage auf 15 % begrenzt; zusätzlich sind Ober- und Untergrenzen für die absolute Höhe der Umlage je Unternehmen definiert worden.

Steuerung des Ausbaus je Erzeugungsart

Um den Ausbau besser steuern zu können, sind im Gesetzesentwurf feste Ausbaupfade für die einzelnen Erzeugungsarten (Wind (On- und Offshore), Biomasse, Photovoltaik) vorgesehen – per Definition des jeweils angestrebten Zubaus installierter Leistung. Die Steuerung des Ausbaus erfolgt über die Vergütungssätze, die bei Überschreitung des gesetzten Ziels gesenkt und bei Unterschreitung erhöht werden.

Ein Resultat der EEG-Reform wird möglicherweise eine erstmalig wieder sinkende EEG-Umlage sein, d. h. ab 2015 sind sinkende Stromkosten in Sicht. Weitere positive Tendenzen: Der Ausbau der erneuerbaren Energien soll marktnäher gestaltet werden und die volatile Erzeugung mehr Marktrisiken und Prognoseverantwortung übernehmen.

Es bleibt abzuwarten, ob das Ziel, bis 2050 80 % des deutschen Bruttostromverbrauchs durch erneuerbare Energien zu decken, erreicht wird, die Integration der erneuerbaren Energien langfristig bezahlbar bleibt und das große Projekt der Energiewende für alle Marktteilnehmer eine faire Gestaltung findet.

ZUSAMMENSPIEL DER KRÄFTE

Die Wilhelm Reuss GmbH & Co. KG und die Stadtwerke Winsen (Luhe) realisieren eine Kraft-Wärme-Kopplung



Michael Soltysiak (Beratender Ingenieur), Michael John (Geschäftsführer, Wilhelm Reuss GmbH & Co. KG), Heide Padberg (Leiterin Vertrieb und Energiebeschaffung, Stadtwerke), Arnold Buhr (Betriebsleiter, Wilhelm Reuss GmbH & Co. KG) und Ralph Lautenschläger (Prokurist und Leiter Technik, Stadtwerke)

Die Wilhelm Reuss GmbH & Co. KG erzeugt Brotaufstriche, Dessertsaucen und Halbfertigfabrikate mit einer Jahresproduktion von über 100.000 Tonnen. Der renommierte Lebensmittelhersteller betreibt einen Werksstandort in Winsen, wo u. a. Brotaufstriche der Marke Winsenia hergestellt werden. Für die dort ansässigen Produktionslinien besteht ein hoher Wärmebedarf. Um dem eigenen Anspruch an Effizienz und Nachhaltigkeit gerecht zu werden, wurde 2013 der Einsatz eines Blockheizkraftwerks (BHKW mit einer Nennbelastung von 667 kW–363 kW thermisch und 238 kW elektrisch) sowie zweier Heizkessel (je 1,413 MW) projektiert, die gemeinsam die alte Methode der Wärmeerzeugung mit Öl ablösen sollten.

Mit der Installation einer Gasdruckregelanlage haben die Winsener Stadtwerke die Voraussetzungen zur Versorgung des gasbetriebenen BHKWs sowie der beiden Kessel geschaffen.

Durch den Einsatz des BHKWs können seit April 2014 kurzfristig größere Wärmemengen als Grundlast bereitgestellt werden, die zusätzlich benötigte Spitzenlast wird durch die beiden Heizkessel erzeugt.

Das nachhaltige Ergebnis ist eine erheblich effizientere Wärmeerzeugung. Gleichzeitig deckt die Wilhelm Reuss GmbH durch den Einsatz von Kraft-Wärme-Kopplung einen Großteil des eigenen Strombedarfs ab.

BHKWs arbeiten hocheffizient und klimaschonend – ihr Wirkungsgrad liegt oft deutlich über 90 Prozent. Das heißt, dass sie den eingesetzten Brennstoff fast komplett in Strom und Wärme umwandeln. Das Prinzip: Ein Erdgasmotor treibt einen Generator an, der elektrische Energie erzeugt. Dabei entsteht zwangsläufig Wärme, die Gebäude und Wasser beheizt.


WINSENIA



EUROFINS INVESTIERT IN HAMBURG-NEULAND

Größtes Prüfzentrum für Lebensmittelanalytik in Deutschland geplant

Von A wie Analyse bis Z wie Zertifizierung: Die Eurofins-Gruppe bietet ein umfassendes Spektrum von Labor-, Qualitätsmanagement-, Beratungs- und Weiterbildungsleistungen an. Dafür engagieren sich bei dem weltweit agierenden Dienstleister in der Analytik mehr als 15.000 Mitarbeiter – und zwar an über 190 Standorten in 37 Ländern.

Das Leistungsspektrum umfasst allein bei den Testmethoden mehr als 100.000 zuverlässige Analyseverfahren. Kunden aus Handel und Industrie – insbesondere der Lebensmittel-, Futtermittel-, Bedarfsgegenstände- und Pharmaindustrie, dem Umweltsektor sowie der Kosmetikbranche – stehen deutschlandweit 50 Laboratorien und Institute zur Verfügung. Jedes der Laboratorien hat eigene Schwerpunkte.

Durch seine weltweite Vernetzung deckt das internationale Life-Science-Unternehmen die gesamte Bandbreite möglicher Kundenanforderungen ab.



Gut für die Metropolregion Hamburg: Die internationale Eurofins-Gruppe setzt weiter auf den Standort Hamburg und plant die Geschäfts- und Laborfläche in Hamburg-Neuland bis 2015 auf über 20.000 Quadratmeter auszuweiten. Die bereits in 2005 bzw. Frühjahr 2013 bezogenen Neubauten mit derzeit ca. 8.000 Quadratmetern Fläche werden in verschiedenen Bauabschnitten zum „Eurofins Campus Hamburg“ erweitert, sodass in den nächsten Jahren alle Eurofins-Dienstleistungen und Hamburger Laboreinheiten mit über 1.000 Mitarbeitern an einem modernen Technologie-Zentrum zusammenkommen.

Mit einer Investitionssumme von über 90 Mio. Euro setzt das Unternehmen mit Sitz in Brüssel ein Zeichen dafür, dass der Hamburger Standort in den ambitionierten Wachstumsplänen des Unternehmens eine zentrale Rolle spielt.

Durch die Bündelung von Know-how, den Einsatz hochqualifizierter Mitarbeiter sowie die enge Kooperation mit der Hamburger Universität wird der „Eurofins Campus“ in Hamburg das zentrale Innovationszentrum der Gruppe sein und dazu dienen, Methoden und Prüfstandards für gesetzliche und kundenspezifische Anforderungen auf globaler Ebene zu entwickeln.

Mit klarem Fokus auf Forschung und Innovation entsteht in Hamburg-Neuland der bundesweit größte Laborstandort für Spezial- und allgemeine Lebensmittelanalytik sowie für Produkttests – basierend auf hocheffizienten automatisierten Prozessen und einer Kapazität von über 500.000 Proben pro Jahr.

In den Winsener Stadtwerken fand die Eurofins-Gruppe einen starken Partner, der die Verantwortlichen in der Erweiterungsphase mit Flexibilität und Kompetenz persönlich unterstützte. Nicht nur die kaufmännischen, beschaffungsseitigen Herausforderungen, sondern auch die technische Inbetriebnahme und Anbindung an die Mittelspannung wurde partnerschaftlich gelöst.

rungsphase mit Flexibilität und Kompetenz persönlich unterstützte. Nicht nur die kaufmännischen, beschaffungsseitigen Herausforderungen, sondern auch die technische Inbetriebnahme und Anbindung an die Mittelspannung wurde partnerschaftlich gelöst.



SPITZENQUALITÄT AUS DER LEITUNG

Ein Blick hinter die Kulissen unserer Wasserwirtschaft

Gesundheit ist ein hohes Gut – sie ist eine der wichtigsten Grundlagen für Lebensqualität. Eine herausragende Bedeutung für eine gute Gesundheit kommt qualitativ hochwertigem Trinkwasser zu. Trinkwasser soll aber nicht nur gesundheitsverträglich sein. Es sollte auch möglichst rein und naturbelassen, kühl und appetitlich aus der Leitung kommen. Nur dann lädt es zum kostbaren Genuss ein und ist Voraussetzung und Ausdruck einer guten Lebensqualität. Damit beim Verbraucher stets 100 Prozent Natur ankommt, prüfen wir gründlich und präzise und haben damit eine Menge Erfahrung: Seit 1927 versorgen die Stadtwerke Winsen (Luhe) das Stadtgebiet mit frischem Trinkwasser.

Wassergewinnung

Bevor das Wasser unsere Brunnen erreicht, ist es in jedem Fall über einen langen Zeitraum durch die Kies- und Sandschichten gesickert, dabei gefiltert und von Mikroorganismen auf natürliche Weise gereinigt worden. Damit für unsere Stadt jederzeit ausreichend Trinkwasser zur Verfügung steht, betreiben wir ein Wasserwerk mit zugehöriger Brunnengalerie.

Mithilfe von 5 Brunnen versorgen die Winsener Stadtwerke ihre Kunden mit Wasser. Es sind geschlossene Schächte, mit unterschiedlichen Filtern, Abdichtungen und Rohren versehen, die zwischen 80 und 110 Meter in die Tiefe reichen. Dort unten liegt über einer natürlichen Tonschicht der Grundwasserleiter, eine Sandschicht, die ein riesiges Reservoir Wasser speichert.

Pumpen befördern je Brunnen bis zu 80 Kubikmeter pro Stunde in die Filterbehälter des Winsener Wasserwerks.



Zur Erhöhung der Versorgungssicherheit wird zum Ende des Jahres ein neuer Brunnen in Betrieb genommen. Die Erkundungen sind bereits abgeschlossen, die Bohrung steht unmittelbar bevor.

Aufbereitung und Speicherung

Die Filteranlagen sind mit Schichten von feinem Quarzsand unterschiedlicher Körnung gefüllt. In zwei Stufen wird das geförderte Wasser durch diesen Sandfilter gedrückt.



Je nach Witterung schwankt der Wassergebrauch beträchtlich: An heißen Sommertagen steigt mit den Temperaturen auch der Bedarf an Trinkwasser.

Stündlich können bis zu 270 Kubikmeter Wasser gefördert werden. Mit dieser Leistung decken wir die Verbrauchsspitzen der Kreisstadt problemlos ab.

Trinkwasserspeicher puffern Verbrauchsschwankungen und sichern eine konstante Versorgung. Wir haben hierfür 2 Behälter mit einem Fassungsvermögen von 1.500 Kubikmetern in Betrieb.

Wasserverteilung

Umfangreiche Technik ist nötig, damit unsere Kunden ihr Trinkwasser jederzeit in der benötigten Menge und mit dem erforderlichen Druck erhalten. Der Druck muss auch ausreichen, wenn beispielsweise die Feuerwehr kurzfristig größere Mengen an Löschwasser aus einem Hydranten entnimmt. Zahlreiche Pumpen, Filter, Schieber und Rohre

müssen gesteuert, geregelt und überwacht werden.

Um Wasserverluste durch undichte Stellen zu vermeiden, kontrollieren wir das Rohrnetz ständig und erneuern kontinuierlich Teile des Netzes.

Auf dem Weg vom Wasserwerk zu den Häusern verzweigt sich das Trinkwasserverteilnetz immer weiter. Dabei nimmt der Rohrdurchmesser stetig ab. Die Hausanschlussleitung verbindet schließlich das in der Straße verlegte Transportrohr mit dem jeweiligen Gebäude.



Mit Hilfe von Schiebern lassen sich Teile des Netzes absperren. Bei Reparaturen und Instandhaltungsarbeiten lenken wir den Wasserstrom so, dass möglichst wenig Kunden betroffen sind.

Ein intelligentes System, das Pumpen und Wassermengen ständig elektronisch an den jeweiligen Bedarf anpasst, sorgt dafür, dass keine Druckschwankungen im Leitungsnetz entstehen.

Durch das Leitungsnetz der Stadtwerke mit einer Länge von 98,4 km werden 4.415 Hausanschlüsse mit weichem bis mittelhartem Wasser von hervorragender Qualität versorgt.

WACHSEN IN DER NISCHE

Mittelständische Unternehmen setzen oft auf konsequente Spezialisierung

Mit Hans-Georg Hübner, Geschäftsführer der Werner Hübner GmbH, sprachen wir über sein persönliches Erfolgsrezept.

Hans-Georg Hübner, Geschäftsführer der Werner Hübner GmbH und
May-Britt Deuse, Kundenmanagerin Stadtwerke Winsen (Luhe) GmbH



Eine kleine, angemietete Halle (100 m²) mit zwei Drehmaschinen und einer Bohrmaschine war die eigentliche Keimzelle des Maschinenbau-Unternehmens Werner Hübner im Jahr 1975 zum Schritt in die Selbständigkeit. Die Nähe zu den spezifischen Bedürfnissen seiner Kunden und Einsichten aus erreichten Zielen als Basis für neue Ziele machten aus dem engagierten Spezialisten einen der führenden Lösungsanbieter im Bereich Zerspantechnik.

Sie sind ein renommiertes Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau. Wie würden Sie Ihr Marktumfeld beschreiben?

HGH: Mittelmäßigkeit ist für uns nicht das Maß. Wir wollen ganz oben mitspielen und nutzen daher konsequent Innovationen und neue Technologien, um komplexe Fertigungsteile für spezialisierte Märkte anbieten zu können. Zu unseren Kunden zählen führende Unternehmen u. a. aus den Bereichen Medizintechnik, Luftfahrt, Sondermaschinenbau, allgemeiner Maschinenbau und Anlagenbau.

Sie bedienen eine Vielzahl von Branchen mit weit über 27.000 Fertigungsartikeln. Wie entsteht eine solch breite Palette?

HGH: Unsere Kunden treten mit ihren spezifischen Anforderungen an uns heran und wir begegnen ihnen mit Lösungen. Das spricht sich in der Szene herum – unser Markt geht über herkömmliche Grenzen hinweg. Viele Neukunden sind zu uns gekommen – bei zahlreichen Herstellern sind wir inzwischen gelistet, besitzen weltweite Zulassungen und beliefern eine Vielzahl von Herstellern. Das gelingt mit Vertrauen und Verlässlichkeit.

Wo sehen Sie als Mittelständler Ihre Stärken?

HGH: Wir überzeugen durch unsere hohe Flexibilität und begegnen unseren Kunden mit individuellen Lösungen. Wir sind persönlich ansprechbar und ganz nah am Kunden – mit Beratung und Service. Dank unserer Mitarbeiter gelingt es uns, äußerst kompetent mit komplexen Anforderungen umzugehen. Zudem fließt unsere langjährige Erfahrung in die Produktentwicklung ein und ermöglicht es uns, sensitive Lösungen für verschiedene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen zu finden.

Bei der Auftragsausführung stehen Termintreue und Fertigungsgenauigkeit im Fokus. Nacharbeit kostet Zeit und Geld und schädigt unseren guten Ruf. Weil wir als verlängerte Werkbank für Individual-Teile und Lösungen agieren, hat die Lieferbereitschaft für uns einen hohen Stellenwert. Deshalb zählt der Betrieb eines Kanban-Lagers für definierte Teile bzw. Produktgruppen für uns zum Service.

Wie agieren Sie international und wie stellen Sie Kundennähe her?

HGH: Grundsätzlich sind wir stets offen, hilfsbereit und zugewandt. Das wissen unsere Kunden zu schätzen. Bestandskunden versuchen wir regelmäßig zu besuchen. Vieles findet aber auf den

relevanten Messen und Fachveranstaltungen statt. Hier schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe und findet die Zeit, sich intensiver auszutauschen. Wir sind aber auch permanent auf der Suche nach neuen interessanten Kunden mit komplexen Aufgabenstellungen. Hier recherchieren wir weltweit intensiv und sprechen attraktive Kandidaten von uns aus an.

Macht eine derartige Spezialisierung nicht auch verwundbar?

HGH: Spezialisten sind ständig auf der Suche nach Problemlösungen. Das macht uns flexibel und sichert unserem Kundenportfolio ein breites Branchenspektrum. Da es keine dominierenden Abhängigkeiten innerhalb einzelner Branchen gibt, haben wir unsere Krisenanfälligkeit auf ein absolutes Minimum reduziert. Bestimmte Produkte, wie z. B. Verschleißteile, laufen quasi immer. Globale Krisen können jeden treffen, aber der Umgang mit ihnen entscheidet. Wichtig ist es, handlungsfähig zu bleiben. Um nach der Krise wieder ganz vorn dabei zu sein, hilft uns auch der berühmte Plan B.

Wie begegnen Sie dem Preisdruck in der Industrie – wie kann ein relativ kleines Unternehmen sich da behaupten?

HGH: Wir sehen unsere Chance in der Automatisierung. Durch einen zuneh-

menden Maschineneinsatz steigern wir unsere Leistungsfähigkeit und schaffen Freiräume für unsere Mitarbeiter. Automation bringt Innovation – Innovation bringt Arbeit. Die Einsparung von Zeit hat unmittelbare Auswirkungen auf die Rentabilität. Dennoch vermeiden wir die klassische Massenproduktion, hier können sich gern andere ruinieren. Hübner steht für Individualität und Sicherheit bei der Auftragsausführung. Die von uns verlangten Preise spiegeln das wider – der Mehrwert wird von unseren Kunden wahrgenommen.

Fachkräftemangel und Ausbildung: Wie leicht findet sich denn nun gut ausgebildetes Personal?

HGH: Bei der Auswahl der Fachkräfte von morgen nehmen wir uns viel Zeit für Gespräche. Zeugnisse sind nicht entscheidend, auf den Menschen und seine Persönlichkeit kommt es an. Wir brauchen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die täglich ihr Bestes geben, ihr Wissen und ihre Erfahrung einbringen. Lebenslanges Lernen ist keine Platitude – das wird bei uns gelebt. Die Qualifikation der Mitarbeiter wird permanent weiterentwickelt, z. B. in den Bereichen Steuerung und Programmierung. Der Anteil der körperlichen Arbeit wird reduziert, die geistige Arbeit wird gefördert. Die berufliche Weiterentwicklung und die Würdigung des Engagements der Mitarbeiter schlagen sich unmittelbar auf die

Motivation und Zufriedenheit nieder. Nur wer auch morgen noch eine Perspektive für sich sieht, der bleibt bei der Stange. Der gute Ruf unseres Unternehmens bei Ausbildung und Beschäftigung hat sich innerhalb der Branche verbreitet – potentielle Kandidaten kommen inzwischen aktiv auf uns zu. Unsere Ausbildungsqualität wurde durch fünf Bundessieger, zwölf Landessieger und fünfzig Kammersieger der Handwerkskammer bestätigt. Auch was das Thema „Frauen in typischen Männerberufen“ angeht, ist unser Betrieb führend: Im Bereich der mechanischen Bearbeitung beträgt die Quote knapp 20 Prozent.

Kennengelernt haben sich Hans-Georg Hübner und die Stadtwerke Winsen (Luhe) im Rahmen einer Kundenveranstaltung im Jahr 2011. Angesprochen vom offenen Dialog und dem persönlichen Engagement vor Ort wurde Herr Hübner im Nachgang Kunde. Seitdem sind beide Unternehmen partnerschaftlich verbunden.

Das Interview führten May-Britt Deuse und Markus Laudahn.



STROM-TERMINMARKT In den letzten Wochen haben die Terminmarktpreise kräftig zugelegt. Das Kalenderjahr 2015 hat für Grundlast das Viermonatshoch erreicht und die Marke von 36 Euro/MWh überschritten. Steigernde Effekte kamen aus mehreren Richtungen. Vor allem ist die weiterhin unruhige Situation in der Ukraine sowie ein Streik kolumbianischer Minenarbeiter zu nennen, der für steigende Kohlepreise sorgt. Die dortigen Verhandlungen wurden abgebrochen, sodass ein Ende des Streiks derzeit nicht absehbar ist. Zuletzt wurde das Niveau von 36 Euro/MWh jedoch wieder unterschritten, da zum einen das 200-Tage-Band als Widerstand hielt und zum anderen der Strompreis im Verhältnis zu den Kohle- und Gaspreisen als überbewertet angesehen wurde. Der aktuelle Kurs um 35,50 Euro/MWh dürfte als fair angesehen werden. Das laufende Jahr wird in der Erfüllung derzeit bei etwa 33,60 Euro/MWh gesehen, wodurch noch Luft nach unten gegeben ist.

Strom Baseload

(Phelix-Power-Futures, nächsten zwei Kalenderjahre in Euro/MWh)



GASMARKT Die Gasmärkte waren in der zweiten Juli-Hälfte von einem starken Preisanstieg geprägt. Obwohl die Fundamentaldaten (Gasspeicherfüllstände, aktuelle Gasflüsse) überwiegend bärisch anzusehen sind, hat die Nachrichtenlage rund um den Absturz eines Passagierflugzeugs in der Ost-Ukraine die Sorgen vor einer weiteren Eskalation des Konflikts in der Region geschürt und damit verbunden das Preisniveau insgesamt angehoben. Die Spotpreise für Gaslieferungen am nächsten Tag im Marktgebiet Gaspool-H stiegen in den letzten 14 Tagen von einem Niveau um die 15,50 Euro/MWh auf zuletzt knapp über 18,00 Euro/MWh. Auch der Preis für den Kalenderjahreskontrakt 2015 ist in dem bullischen Marktumfeld gestiegen, von etwa 23,70 Euro/MWh auf zuletzt 25,40 Euro/MWh. Da der Anstieg sehr heftig verlief, ist es nicht unwahrscheinlich, dass es in den folgenden Tagen erst einmal wieder zu einer Korrektur und niedrigeren Preisen kommt.

Erdgas

(Nächstes Kalenderjahr, virtuelle Handelspunkte GasPool in Euro/MWh)



ÖLMARKT Der Brent-Frontmonat entwickelte sich in einer Seitwärtsbewegung um die Marke von 107,50 USD/bbl. Geprägt wurde der Verlauf von tagesaktuellen Nachrichten. So sorgten zwischenzeitlich niedrigere US-Lagerbestände für Preise um 107,00 USD/bbl, während Berichte über wieder aufflammende Kämpfe in Libyen den Kontrakt auf 108,50 USD/bbl ansteigen ließen.

Aktuell wartet der Markt gespannt auf Konjunkturdaten aus den USA sowie auf Ergebnisse des regulären Treffens der US-Zentralbank. Sollten hierbei positive Nachrichten von einer Fortsetzung des Aufschwunges in den USA zeugen, ist ein Anstieg des Preises auf über 108,50 USD/bbl nicht unwahrscheinlich.



Stadtwerke Winsen (Luhe) GmbH
Schloßring 50 · 21423 Winsen (Luhe)

Impressum Ausgabe Sommer 2014

Herausgeber:

Stadtwerke Winsen (Luhe) GmbH,
Schloßring 50, 21423 Winsen (Luhe)

Verantwortlich: Mathias Eik

Auflage: 500

Gestaltung: Arttmedia, Katharinenstr. 30,
20457 Hamburg, www.arttmedia.de

Bilder: Stadtwerke Winsen (Luhe) GmbH



Heide Padberg

– Leiterin Vertrieb u. Energiebeschaffung –

Telefon: (04171) 7999 - 24

Telefax: (04171) 7999 - 924

E-Mail: heide.padberg@stw-winsen.de



May-Britt Deuse

– Kundenmanagerin –

Telefon: (04171) 7999 - 29

Telefax: (04171) 7999 - 929

E-Mail: may-britt.deuse@stw-winsen.de