

Horizonte

Newsletter für Geschäftskunden 3 | 2018



40.000 Tonnen Ketchup und Soßen stellt Hela jährlich im Ahrensburger Werk her.

Qualität in Reihe – das Hela Gewürzwerk ist für die Zukunft gut aufgestellt

Der vergangene Sommer war ein Highlight, insbesondere für Grillfans. Monatelang lag der Duft von Bratwürsten, Steaks und Fleischspießen über Gärten, Parks und Balkonen. Fast immer dabei – die rote Flasche. Hoch und schlank, mit würzigem Inhalt, in zehn unterschiedlichen Sorten: Hela Ketchup. Auch auf den Weihnachts- und Wintermärkten haben die recycelbaren Kunststoffflaschen einen Stammplatz – auf den Tresen der Schlemmerbuden. Seit über 55 Jahren stehen sie im Supermarkt in breiter Reihe. In ihren satten Rottönen mit den bunten Verschlusskappen bleiben die Flaschen im Gedächtnis, sie haben einen hohen Wieder-

erkennungswert. Das umsatzstärkste Einzelprodukt der Gewürzwerk Hermann Laue GmbH wird in Ahrensburg hergestellt, dem Firmen- und Werksitz in Schleswig-Holstein. Mit dem Programm „Hela 2025“ hat das Unternehmen begonnen, seine Produktion zu modernisieren und auszuweiten. Dazu gehört auch die Anpassung der Infrastruktur. In enger Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Lübeck rüstete das Gewürzwerk vor gut einem Jahr den energetischen Bestand um sowie auf und steigerte damit die Effizienz der Energieversorgungsanlagen um rund zehn Prozent.

► [Weiterlesen auf Seite 04 und 05](#)

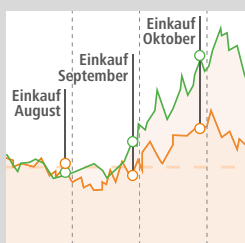
Inhalt



02

Starkes Team

Im Gespräch: drei Energiedienstleister der Stadtwerke



06

Energieeinkauf

Mit LUV Index Produkten das Risiko senken



08

News

Weihnachtsgrüße und gute Nachrichten zum Jahresende



Liebe Geschäftspartner,

zum Jahresende haben wir Ihnen im Newsletter eine Mischung aus Informationen, Empfehlungen und Einschätzungen zusammengestellt: Drei Mitglieder unseres EDL-Teams berichten über ihre aktuellen Projekte, Sie erfahren Neues über unsere LUV Index Produkte und die Preisentwicklung bei CO₂-Emissionszertifikaten, unser Backoffice stellt sich vor. Und wir berichten über Ketchup – das umsatzstärkste Einzelprodukt unseres Kunden Hela. Lassen Sie sich die Bratwurst auf dem Weihnachtsmarkt gut schmecken! Frohes Fest und ein gutes und erfolgreiches 2019 wünscht Ihnen

Ihr
A. Winter

Alexander Winter, Leiter Geschäftskundenvertrieb

Im Gespräch: Die Energiedienstleister der Stadtwerke Lübeck

Die Abteilung Energiedienstleistung (EDL) entwickelt maßgeschneiderte Gesamtkonzepte mit optimierten Versorgungslösungen. Maximale Wirtschaftlichkeit, nachhaltiger Klimaschutz und Planungssicherheit stehen dabei im Mittelpunkt. Drei Teammitglieder berichten über ihre Arbeit.

Mehr als 50 große und mittelständische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen haben sich bisher vom 15-köpfigen EDL-Team beraten lassen – dabei bestimmt der Kunde den Umfang der Leistungen. Auf Wunsch werden individuell einzelne Dienstleistungen wie etwa Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb der Energieerzeugungsanlage in das Gesamtprojekt integriert. Ein großes Plus: Die Stadtwerke Lübeck garantieren dem Kunden mit Vertragsabschluss die Einhaltung der definierten Projektziele. Die drei Projektleiter und Wirtschaftsingenieure Monique Günther, Lennardt Schünemann und Sören Sievertsen geben einen Einblick in ihre Arbeit und aktuelle Projekte.

Frau Günther, Sie betreuen das Projekt Priwall. Können Sie uns das Neueste dazu berichten?

M. G.: Der Priwall ist ein Leuchtturmprojekt der touristischen Entwicklung Lübecks. Auf 61.000 qm Gesamtfläche entstehen hier Ferienimmobilien in einmaliger Wasserlage. Dazu Shops, Restaurants, Cafés, Beachclub, Tagungscenter. Wir haben für das Bauprojekt ein ganzheitliches integriertes Versorgungskonzept entwickelt und sind jetzt in der Phase der Realisierung. Das Konzept umfasst Strom-, Wärme- und Wasserversorgung sowie zusätzlich Telekommunikations- und Abrechnungsdienstleistungen. Die spannende Herausforderung dabei ist, alle Kriterien für eine zukunftsfähige,

intelligente, effiziente und dauerhaft kostengünstige Versorgung zu erfüllen. Die Promenadenvillen sind in großen Teilen bereits errichtet und bezogen, im Sommer erfolgte die Grundsteinlegung für das Tagungscenter „Slow Down“. Das Baugebiet ist zu circa 50 Prozent fertiggestellt. Die bereits verfügbaren Wohnungen sind fast immer ausgebucht. Das gesamte Projekt sollte bis Ende 2019 abgeschlossen sein.



Von links: Lennardt Schünemann, Sören Sievertsen und Monique Günther aus dem EDL-Team der Stadtwerke

Herr Sievertsen, mit welchen Vorhaben sind Sie zurzeit betraut?

S. S.: Aktuell betreue ich unter anderem das Projekt Hartengrube. An diesem Standort werden bereits das Haus Simeon, ein Alten- und Pflegeheim der Caritas, sowie Gebäude der katholischen Gemeinde „Zu den Lübecker Märtyrern“ über ein kleines Nahwärmenetz seit 15 Jahren

„Zukünftig geht es vermehrt darum, unsere Kunden bei ihrer eigenen Leistungserbringung zu entlasten.“

Sören Sievertsen

von den Stadtwerken mit Wärme versorgt. Nach Ablauf des alten Vertrags waren wir uns mit den Kunden schnell einig, dass auch in Zukunft eine Versorgung über die SWL erfolgen soll. Mit unserer Lösung, dem Einbau eines Blockheizkraftwerks (BHKW) mit 50 kW elektrischer Leistung, nutzen nun Teile der angeschlossenen Liegenschaften Strom direkt aus dem BHKW.

So können wir gegenüber dem Altvertrag Einsparungen von mehr als zehn Prozent erzielen. Die Umbauarbeiten starten im kommenden Frühjahr.

Herr Schünemann, eines Ihrer laufenden Projekte sind die Neubauwohnungen am Falkendamm?

L. S.: Ja, 68 Eigentumswohnungen sind hier direkt an der Kanaltrave entstanden, mit einem phänomenalen Blick auf die Lübecker Altstadt. In einer erfolgreichen Projektpartnerschaft mit dem Lübecker Bauverein und der Friedrich Schütt + Sohn Baugesellschaft haben wir ein effizienzoptimiertes Gesamtkonzept realisiert. Die Wärme- und Stromversorgung ist auf die Zukunft ausgerichtet, darüber hinaus haben wir die Gebäude an das Glasfasernetz der Stadtwerke Lübeck angeschlossen. Aktuell werden die Versorgungsanlagen in Betrieb genommen, die letzten Installationsarbeiten laufen. Die

„Interdisziplinäres Denken ist Voraussetzung.“

Lennardt Schünemann

benötigte elektrische Energie wird dabei über eine vor Ort installierte Anlage zur Kraft-Wärme-Kopplung erzeugt. Neben dem Strom macht sie auch die entstehende Wärme nutzbar. Das ist klimaschonende Energieerzeugung: hoch-effizient, mit geringstem Ressourceneinsatz und nachhaltig wirtschaftlich für die Wohnungseigentümer und -mieter.

Damit sprechen Sie das SWL-Produkt TraveStrom Quartier an?

L. S.: Genau, dabei handelt es sich um lokal erzeugten Strom, der direkt an die Bewohner vermarktet wird – das sogenannte Mieterstrom-Modell. Für den vor Ort erzeugten Strom fallen keine Abgaben für die Nutzung des öffentlichen Stromnetzes an. Diesen Vorteil geben wir gerne an die Bewohner weiter: Unsere Kunden profitieren von Kostenein-



„Unser Team unterstützt und ergänzt sich. Davon profitieren nicht nur wir, sondern am Ende auch der Kunde.“ Monique Günther

sparungen von bis zu 20 Prozent. Über die reine Wirtschaftlichkeit hinaus ist quartiersnahe Energieerzeugung gelebter Klimaschutz und ein Beitrag zur Energiewende vor Ort.

Die von Ihnen beschriebenen Projekte haben offensichtlich eine Gemeinsamkeit: Immer geht es um hochkomplexe und individuelle Anforderungen.

M. G.: Das macht unsere Arbeit aus – die Individualität der einzelnen Projekte und die daraus resultierenden, immer neuen Herausforderungen an die kaufmännische und technische Umsetzung. Wir entwickeln uns ständig weiter! S. S.: Unsere Kunden schätzen an unserer Arbeit nicht nur, dass wir sie darin unterstützen, Kosten einzusparen. Für viele ist es sehr wichtig, den einen verlässlichen Ansprechpartner zu haben, der ihnen möglichst viele Einzelleistungen gebündelt anbietet. Und der es ihnen ermöglicht, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

L. S.: Der Kunde erhält von uns ein Konzept, das exakt auf seine Anforderungen zugeschnitten ist. Dabei geht es seit Langem schon über die nachhaltige Kombination aus Strom- und Wärmeversorgungs-lösungen hinaus. Telekommunikation, Elektromobilität, Mess- und Abrechnungen sowie Smart Home sind Bereiche, die zunehmend Raum einnehmen und die wir mit unserer Expertise innovativ und erfolgreich abdecken. ■

Denken Sie auch über eine Ihren Bedürfnissen angepasste Energieversorgung nach?

Kontaktieren Sie uns: Team Energiedienstleistungen. Telefon 0451 888-1414, energiedienstleistungen@swhl.de



Investitionen in den Standort: Hela will weiter wachsen

Das Unternehmen stößt mit dem Programm „Hela 2025“ einen weiteren Wachstumsprozess an. Dabei spielt die Energieversorgung eine wichtige Rolle. Die Stadtwerke Lübeck begleiten den Um- und Ausbau.

Das Hermann Laue („Hela“) Gewürzwerk ist ein hochmodernes Industrieunternehmen. Jutesäcke, gefüllt mit intensivfarbigen exotischen Gewürzen, deren Aromen sinnlich die Nase umnebeln, sind weit und breit nicht zu sehen. Alles läuft vollautomatisch: die Qualitätsprüfung, das Reinigen, das Mischen und die hochkomplexe Weiterverarbeitung. Das breite Angebot des Familienbetriebs reicht von Gewürzen, Gewürzmischungen und Würzzutaten für vegetarische Produkte über Zusatzstoffe und Ketchup bis

hin zu Soßen und Marinaden. Rund die Hälfte des jährlichen Umsatzes gewinnt das innovative Unternehmen aus dem Verkauf seiner Produkte an den klassischen Lebensmittel-einzelhandel. Die andere Hälfte verdient Hela im B2B-Geschäft – etwa mit dem Metzger- oder Bäckerhandwerk, der Lebensmittelindustrie oder dem Catering, zum Beispiel durch den Vertrieb kleiner portionierter Gewürzpäckchen.

Umsatzstarker Ketchup

Um die 40.000 Tonnen Ketchup und Soßen verlassen jährlich das Werk in Ahrensburg. Logistikunternehmen liefern sie in rund 60 Länder weltweit aus. Hela stellt den umsatzstarken Gewürzketchup in der markanten roten Flasche ausschließlich am Firmensitz in Schleswig-Holstein her – nach streng gehütetem Rezept. Bis zu seinem Markteintritt 1963 gab es nur den klassischen Tomatenketchup, Hela überraschte und überzeugte mit der ersten Gewürzvariante. In den Folgejahren expandierte das Unternehmen, inzwischen gibt es Niederlassungen auf fünf Kontinenten. 1989 verlegte der Betrieb den Firmensitz vom Hamburger Schanzenviertel in die ehemalige Tabakfabrik nach Ahrensburg. Einige Produktionsgebäude auf dem nicht vollständig bebauten, 86.000 Quadratmeter großen Gelände stammen noch aus den 1930er-Jahren.

Hela Gewürzwerk Hermann Laue GmbH

- Gegründet 1905 in Hamburg
- Familienunternehmen
- Firmensitz seit 1989 in Ahrensburg, Schleswig-Holstein
- Verkaufsbereiche: Handel, Fleischerhandwerk und Fleischwarenindustrie, Lebensmittelindustrie, Gastronomie, Großverbraucher, Export
- Niederlassungen auf fünf Kontinenten
- Umsatz rund 120 Mio. Euro
- 700 Angestellte weltweit, davon 400 in Ahrensburg

Bisher passte man die Produktion den Gegebenheiten an, doch mit dem ausgerufenen Programm „Hela 2025“ soll es bald umgekehrt laufen. „Die Hallen entsprechen nicht mehr den Anforderungen an eine moderne Produktion“, sagt der Kaufmännische Geschäftsführer Michael Voigt, der nach einer umfassenden Modernisierung mehr, schneller und

„Wir sind offen für alle Lösungen, die sich rechnen.“

Michael Voigt, Kaufmännischer Geschäftsführer Hela

flexibler produzieren möchte. Der Einsatz von Energie spielt dabei eine wesentliche Rolle: „Für uns ist die Energie mit rund 1,8 Millionen Euro jährlich ein gravierender Kostenfaktor. Im Zuge der Neuausrichtung haben wir uns deshalb nach einem kompetenten Partner umgesehen, der mit uns ein überzeugendes, effizientes Konzept erarbeitet. Am Ende sollten verbindliche Ergebnisse stehen, mit denen wir planen und kalkulieren können.“

Blockheizkraftwerk als ideale Lösung

Im Rahmen des Branchennetzwerks der Ernährungswirtschaft in Norddeutschland, „foodregio“, kam es dann zu ersten Kontakten mit den Stadtwerken. Alexander Winter, Leiter des Geschäftskundenvertriebs SWL, erinnert sich: „Wir haben uns sehr gefreut, dass ein Unternehmen außerhalb unseres klassischen Vertriebsgebiets, dem Raum Lübeck, unsere Expertise anfragte.“ Nach einer gründlichen Bestandsanalyse des Energiebedarfs erstellten die Stadtwerke ein Konzept, basierend auf einer ganzjährigen

Auf- und Umrüstung der Hela-Energieversorgung durch SWL

- Bestandsaufnahme Wärmebedarf Produktion und Wärmeversorgung Verwaltung
- Konzept für eine ganzjährige Wärmegrundlastversorgung mit BHKW und zur anteiligen Eigenstromproduktion
- Abdeckung des Wärmespitzenbedarfs über vorhandene Kesselanlagen
- Umsetzung der Planung und Inbetriebnahme
- Dreimonatige Status-Meetings, technische und kaufmännische Überprüfung der Versorgung
- Jahresbericht mit Ergebnisanalyse

Wärmegrundlastversorgung mit Blockheizkraftwerk (BHKW) und anteiliger Eigenstromproduktion. Den Wärmespitzenbedarf decken die bereits vorhandenen Kesselanlagen ab. Planung und Betrieb des BHKW übernehmen SWL im Rahmen eines zehnjährigen Pachtvertrags. Für Werksleiter Andreas Deppe eine gute Lösung: „Für ein Unternehmen, das ganzjährig sowohl Wärme als auch elektrische Leistung benötigt, ist ein BHKW ideal. Wir reduzieren Stromkosten, sparen Netzentgelte sowie zum Teil Umlagen und Abgaben.“

„Der Wert einer Partnerschaft zeigt sich, wenn es mal schwierig wird.“

Andreas Deppe,
Werksleiter Hela

Bei der Einbindung der neuen Anlagen in die bereits vorhandene Infrastruktur bei Hela lief nicht alles reibungslos. Termine mussten zum Teil neu gesetzt, gestresste Mitarbeiter beruhigt werden. Dazu Gunnar Brocks, Leiter des Teams Energieleistungen der Stadtwerke: „Wir haben die Probleme identifiziert und gemeinsam Lösungen gefunden. Am Ende waren wir erfolgreich: Unsere Einsparungsziele wurden nach Inbetriebnahme und Optimierung der Neuanlage eingehalten und zum Teil übertroffen.“

Seit einem Jahr ist das neue Energieversorgungsmodell im Einsatz, die Ausgaben für Strom und Wärme sind um rund zehn Prozent gesunken. Regelmäßig überprüfen Experten der Stadtwerke Technik und Wirtschaftlichkeit der Energieversorgung. Michael Voigt: „Uns überzeugt das Gesamtpaket der Leistungen der Stadtwerke. Gemeinsam arbeiten wir an weiteren Optimierungen, um für die Zukunft bestens aufgestellt zu sein.“ ■



Das BHKW stellt gleichzeitig Elektrizität und Wärme bereit.

Energieeinkauf mit wenig Risiko

Unsere Produkte LUV Index Gas und LUV Index Strom versorgen Ihr Unternehmen sicher und transparent zu einem festen, marktorientierten Energiepreis, der Ihnen verlässlich eine ganzjährige Planung ermöglicht. Wir erklären das Prinzip.

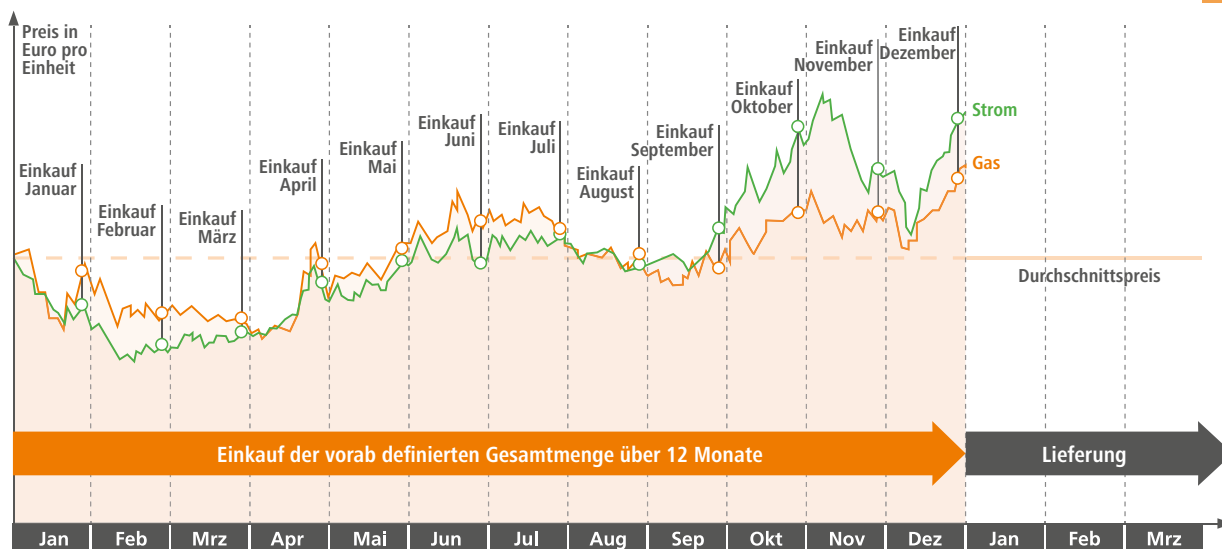
Mit LUV Index Gas senken wir das Preisrisiko für unsere Kunden mit einem Erdgasverbrauch ab 1,5 Millionen Kilowattstunden pro Jahr. Dabei verfahren wir so: Im Jahr vor der Belieferung kaufen wir zwölf Teilmengen zu monatlich fixierten Beschaffungszeitpunkten ein und ermitteln auf diese Weise einen Durchschnittspreis. Im darauffolgenden Versorgungsjahr beliefern wir unsere Kunden dann zu ihrem individuellen Preis mit LUV Index Gas – negative Schwankungen an der Energiebörse werden so durch positive Marktentwicklungen ausgeglichen. Nach demselben Prinzip versorgt LUV Index Strom die Abnehmer

ab 100.000 Kilowattstunden pro Jahr. Sie profitieren von einem minimierten Risiko zu börsenorientierten Preisen – bedarfsorientiert und transparent. Beide Produkte garantieren Ihnen über ein Jahr einen festen Energiepreis.

Bisher konnten wir die LUV Index Produkte nur unseren Erdgas-Kunden für leistungsgemessene (RLM-)Abnahmestellen ab 1.500.000 GWh und unseren Strom-Kunden für leistungsgemessene (RLM-)Abnahmestellen ab 100.000 kWh anbieten. Die gute Nachricht: Jetzt profitieren auch unsere Kunden mit vielen „kleineren“ Abnahmestellen von den Vorteilen der LUV Index Produkte. Dazu gehören beispielsweise Unternehmen der Wohnungswirtschaft, Bäckereibetriebe oder andere mittelständische Betriebe. Wir bündeln oder nehmen auch Abnahmestellen mit einem Standardlastprofil (SLP) bis zu den oben genannten Mengen auf. ■

Ihr Ansprechpartner für LUV Index Gas und LUV Index Strom ist das Team Geschäftskunden.

geschaeftskunden@swhl.de, Telefon 0451 888-1144



Ihre Vorteile bei Gas und Strom

- Börsenorientierte Preisbildung
- Minimiertes Risiko durch unterschiedliche Beschaffungszeitpunkte
- Ausgleich von Preisschwankungen
- Transparente Abrechnung – Übersicht über alle Einkaufszeitpunkte und -preise
- Keine Pönalen: Mengenüber- und -unterschreitungen werden transparent und fair berechnet beziehungsweise erstattet
- Individuelle Beratung durch persönlichen Ansprechpartner

Produktdetails

- Beschaffung im Vorjahr der Belieferung
- Durchschnittspreis aus zwölf gleich großen Teilmengen
- Transparente Preisbildung

Im Fokus: CO₂-Emissionen

Da muss man sich schon die Augen reiben: bis zu 500 Prozent Preisanstieg in 21 Monaten! Jürgen Kellner, Leiter Handel- und Liefermanagement bei SWL, erklärt, warum höhere Preise für CO₂-Emissionszertifikate Strom teurer machen.

Der Preis für die Emissionserlaubnis einer Tonne CO₂ bis Anfang 2017 entsprach nicht dem Niveau, mit dem Investitionen in emissionsärmere Technologien angereizt werden. Die Reduktion der Treibhausgasemissionen soll durch die Begrenzung von Emissionsrechten und Versteigerungsraten erreicht werden: Eine Überallokation in Pilotphase 1 (2005–2007) führte zum Zusammenbruch der Preise von 30 Euro in Richtung null Euro. Phase 2 (2008–2012) war knapp unterausgestattet. In Phase 3 und Phase 4 (2013–2030) werden jährlich sinkende Obergrenzen festgesetzt. Um dem überschussbedingten niedrigen Preis entgegenzuwirken, ist ab 2019 eine Marktstabilitätsreserve geplant – die führt zu den jüngsten Preisanstiegen. Wie wirkt CO₂ auf den Strompreis? Bei Steinkohle werden für eine Megawattstunde (MWh) Strom

0,34 Tonnen CO₂ emittiert. Aktuell verursacht das Kosten von sieben Euro. Die Emission von 0,2 Tonnen CO₂ pro MWh Gas-Verstromung kostet vier Euro. Je teurer CO₂ wird oder ist, desto wirtschaftlicher sind Gas- im Vergleich zu Kohlekraftwerken. Während Emissionen reduziert werden, steigen allerdings die Kosten der Stromproduktion – das zeigt sich am Großhandelsmarkt.



Jürgen Kellner

Was passiert jetzt mit dem CO₂-Preis? In den letzten Wochen sehen wir Korrekturen unter 20 Euro pro Tonne. Sie lassen sich auf Ängste vor einer Verschlechterung der Weltwirtschaft und damit einhergehenden geringeren Emissionen zurückführen. Diesen beschriebenen Unsicherheiten können Sie mit passenden Absicherungsmodellen begegnen – unsere Kundenbetreuer unterstützen Sie dabei gern. ■

07



Das Team „Vibrating Solutions“ freute sich über den 1. Platz und einen 5.000-Euro-Scheck.



Lübeck bestens vernetzt

Über 60 IT-Spezialisten und -Entwickler aus Lübeck und Umgebung, aus Deutschland und sogar aus Polen waren beim HanseHack im September dabei.

Zwei Tage hatten sie Zeit, um in kleinen Teams, unterstützt von Mentoren, digitale Lösungen zu entwickeln. Ihre Aufgabe: „Lübeck vernetzen“. Das bereits mit fünf Funkmasten über das Stadtgebiet verteilte LoRaWan-Funknetz der TraveKom sollte dazu genutzt werden. Mit viel Engage-

ment, Begeisterung und fachlichem Wissen stellten sich die Teilnehmer der Herausforderung. Am Abschlussabend präsentierten die Arbeitsgruppen zehn beeindruckende Projekte auf der Bühne – von intelligenter Verkehrsführung über Straßenzustandsmonitoring bis zum Diebstahlschutz für Fahrräder. Drei dieser Ideen zeichnete die Jury vor rund 300 Gästen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft aus. An den Entwicklungen arbeiten die IT-Experten in den kommenden Monaten weiter. ■

Frohes FEST

08

Backoffice in neuer Aufstellung

Das Backoffice ist häufig erster Anlaufpunkt für die Geschäftskunden bei den Stadtwerken Lübeck. Unter der Leitung von Michaela Wagner hat es sich jetzt neu zusammengefunden. Sechs Kolleginnen, aufgeteilt in vier Teams, unterstützen mit ihrer engagierten Arbeit die Geschäftskundenbetreuer: Marion Schneider und Kim-Christin Planthaber (Geschäftskunden Lübeck), Eileen Böhme (Key-Account-Kunden), Ute Maack und Mandy Schütte-Fularczyk (Wohnungswirtschaft) sowie Kerstin Runge (Fernwärme). Sie sind persönliche Ansprechpartnerinnen für Strom, Gas, Wasser und Fernwärme in allen allgemeinen Fragen rund um Verträge, Zählerstände, Rechnungen, Kundenkonten, Abschlüsse und mehr. Schnell finden sie Lösungen: per Telefon, E-Mail oder Brief, und sie halten die Sondervertragskunden mit Informationsschreiben über neue Vorschriften, Gesetze, relevante politische Entscheidungen und Veränderungen auf dem Laufenden. Immer im Blick: die Bedürfnisse der SWL-Kunden. Dazu Leiterin Michaela Wagner (Foto): „Wir schätzen den direkten und intensiven Kontakt mit unseren Kunden, die individuellen Aufgabenstellungen und die Herausforderungen des sich wandelnden Energiemarkts.“ ■



News

Award für die Stadtwerke Lübeck

Für die Digitalisierung ihres Privatkundenservice wurde den SWL der hoch angesehene Stadtwerke Award 2018 verliehen. Das Projekt „OutSteP“ (Bericht in Horizonte 1/2018) schafft „eine neue Chance, Kundenanliegen in einem ganzheitlichen Ansatz effizient und zukunftsorientiert zu lösen“, so die Jury. Viele Stadtwerke haben sich bereits angemeldet, um das Vorbild in Lübeck zu begutachten. Initiator der Verleihung ist die Stadtwerke-Kooperation Trianel in Zusammenarbeit mit dem Verband kommunaler Unternehmen (VKU) und der Zeitung für kommunale Wirtschaft (ZfK).

Umfrage zum Newsletter Horizonte

Wir möchten es genau wissen:

- Wie gefällt Ihnen unser Newsletter Horizonte?
- Was wünschen Sie sich, welche Themen interessieren Sie, fühlen Sie sich durch die Beiträge gut informiert?

Anfang 2019 erhalten unsere Kunden vom Backoffice des Geschäftskundenvertriebs per Mail einen Link zugestellt. Er leitet Sie zur Umfrage. Wir freuen uns, wenn Sie sich dafür Zeit nehmen.

Vielen Dank!