

HERKUNFT IM
HERZEN. **ZUKUNFT**
IM SINN.

*Jahresbericht 2019
der GGEW AG*

WICHTIGE WIRTSCHAFTSDATEN GGEW AG 2019



197,5 (230,9)*
Umsatz (Mio. Euro)



131,6 (131,2)*
Anlagevermögen (Mio. Euro)



18,7 (18,3)*
Investitionen** (Mio. Euro)



3,0 (2,8)*
Jahresüberschuss (Mio. Euro)



68,2 (67,9)*
Eigenkapital (Mio. Euro)



183,6 (187,9)*
Bilanzsumme (Mio. Euro)



6,8 (6,3)*
Abschreibungen (Mio. Euro)



230 (220)*
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
(zum 31. Dezember)

* Zahlen in Klammern aus 2018.

** In Sachanlagen, Finanzanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände.

INHALT

*Jahresbericht 2019
der GGEW AG*

02

Vorwort des Vorstands

03

Strategie
Interview Carsten Hoffmann

06

Die GGEW AG im Profil
Führungsgruppe
der GGEW AG

07

Die GGEW-Gruppe
im Profil

08

Wirtschaftlicher
Verlauf 2019

09

Kennzahlen GGEW AG 2019

10

Vertrieb & Services
Genial regional und bundesweit

12

Quartiersmanagement
Hier machen wir Quartier

14

Technik
Alles wächst zusammen

16

Erneuerbare Energien
Sonne mit Rückenwind

18

Marketing & Kommunikation
Klarheit schaffen. Digital umarmen.

20

Gekürzter Lagebericht 2019
GGEW AG

24

Kennzahlen GGEW AG 2019

28

Übersichtskarten

29

Impressum



VORWORT DES VORSTANDS

*Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre, Geschäftspartner
und Kunden der GGEW AG,*

Herkunft im Herzen. Zukunft im Sinn. So lautet der Titel unseres Jahresberichts 2019. Mit der Änderung unserer Satzung im vergangenen Geschäftsjahr können wir dieses Motto mit Leben füllen. Denn 2019 haben uns die Kommunen als unsere Anteilseigner die Möglichkeit gegeben, in die Immobilienwirtschaft einzusteigen. Zudem forcieren wir mit unserem Glasfaserausbau und mit einer nachhaltigen Quartiersentwicklung die zunehmende Fokussierung zum regionalen Infrastrukturanbieter.

Diese neuen Geschäftsfelder, Immobilienwirtschaft und Quartiersentwicklung, eröffnen Ihnen und uns ganz neue Perspektiven. Wir werden neue vertriebliche Erfahrungen damit sammeln und einen wertvollen Lernprozess als Organisation durchmachen. Dieser wiederum kann zum Türöffner werden für neue Produkte und Dienstleistungen. Zugleich dokumentiert es unseren Transformationsprozess vom reinen Energieversorger hin zum Energie- und Infrastrukturdienstleister. Das neue Geschäftsfeld soll auch unser Einstieg in Kooperationen mit Wohnungsbau-Genossenschaften und Bauträgern werden. So wollen wir uns im Laufe der Zeit Stück für Stück ein Portfolio von Objekten aufbauen, die sich wirtschaftlich selbst tragen und zugleich unserer Region nützen.

Trotz dieser positiven Entwicklung können wir nicht ignorieren, womit wir Anfang 2020 konfrontiert wurden: die Corona-Pandemie. Doch auch darauf konnten wir uns wirksam einstellen. Die GGEW läuft stabil. Alle Maßnahmen, die wir gesetzt haben – in die Verbesserung der Zusammenarbeit, in die Prozesse, in die Digitalisierung –, zahlen sich jetzt aus. Unsere Investitionen in die Zukunft haben sich als besonders krisenfest erwiesen. Auch konnten sich unsere Kunden, die auf Homeoffice angewiesen waren, auf unser stabiles Telekommunikationsnetz verlassen.

Sie können also gewiss sein: Ihre GGEW AG wird auch weiter unbeirrt ihre Aufgaben erfüllen. In der Region, für die Region und bundesweit.

Ihr Carsten Hoffmann

»WIR SCHAFFEN EINE KULTUR, DIE SICH FÜR NEUES BEGEISTERT.«

GGEW, Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße Aktiengesellschaft – so lautet die offizielle Bezeichnung der GGEW. Beschreibt dieser Name eigentlich noch die heutige Realität des Unternehmens, Herr Hoffmann?

Das ist eine gute Frage. Unser Name drückt die Herkunft und die DNA der GGEW aus, aber bei Weitem nicht den heutigen Zustand. Das Geschäftsfeld der GGEW reicht heute deutlich über Gas und Elektrizität hinaus. Zugleich verzeichnen wir eine deutliche Elektrifizierung der Energiewirtschaft – im Erzeugungsbereich, im Mobilitätsbereich wie auch in der Wärmeerzeugung. So betrachtet schließt sich da tatsächlich ein Kreis. Unser eigentliches Kerngeschäft, die Versorgung der Menschen mit Strom und Gas, wird noch lange Bestand haben. Aber auch die Bereitstellung einer Infrastruktur wird immer wichtiger. Siehe die aktuelle Corona-Krise. Ohne Strom und Telekommunikation wäre die nicht zu bewältigen.

Die GGEW befindet sich bereits seit einigen Jahren in einem offenbar gut geplanten Transformationsprozess. Gibt es so etwas wie eine Zukunftsvision des Unternehmens, ein Ziel am Ende des Weges?

Ja, natürlich. Meine Vision ist es, eine Firma zu entwickeln, die sehr agil und sehr vorausschauend agiert und so noch besser auf Kundenbedürfnisse eingehen kann. Die schnell auf diese Bedürfnisse reagiert und nicht lange braucht, sich darauf einzustellen. Niemand kann genau vorhersagen, was die Produkte und Dienstleistungen in 20, 30 Jahren sein werden. Wir können nur eine flexible Organisationsstruktur schaffen, die sich schnell auf Neues einstellt. Über agiles Projektmanagement, über bereichsübergreifende Zusammenarbeit und über effiziente Prozesse. Letzteres bedeutet, dass wir die Kosten pro Kunde

auf ein sinnvolles Maß herunterfahren. Dazu werden wir sämtliche Standardprozesse automatisieren. Dann können wir unsere tägliche Arbeitskraft noch besser zum unmittelbaren Nutzen des Kunden einsetzen.

All das muss sich natürlich auch im Bewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter niederschlagen. Kommt die Botschaft da an?

Da bin ich zuversichtlich. Dazu setzen wir bei unserem Einstieg in die Immobilienwirtschaft ein deutliches Zeichen. Ich erwarte, dass ein Nukleus entsteht, in dem sich Vertrieb und Technik zur Entwicklung neuer Produkte zusammenschließen. Das strahlt dann in das Unternehmen hinein. Ich bin sehr gespannt darauf, was die Organisation daraus macht. Ich sehe mich selbst als Spieler-Trainer in der GGEW, der den Rahmen bereitet und die Möglichkeiten schafft, um die Menschen zu befähigen.

»Meine Vision ist es, eine Firma zu entwickeln, die sehr agil und sehr vorausschauend auf Kundenbedürfnisse eingehen kann. Die schnell auf diese Bedürfnisse reagiert und nicht lange braucht, sich darauf einzustellen.«

Wenn Sie zurückschauen auf das hinter Ihnen liegende Geschäftsjahr, gab es Highlights, an die Sie sich erinnern? Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?

Das größte Highlight für mich war, die Entwicklung zu sehen, die sich aus dem Fach- und Führungskräfteprogramm ergeben hat. Ich glaube schon wahrzunehmen, dass das bereichsübergreifende Verständnis der Rolle der Führungskräfte, aber auch das Verständnis füreinander besser geworden ist. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich stärker mit dem Thema Kultur, der Führung und den Prozessen auseinander. Das ist etwas, was mich im vergangenen Jahr besonders gefreut hat.

»Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich stärker mit dem Thema Kultur, der Führung und den Prozessen auseinander. Das ist etwas, was mich im vergangenen Jahr besonders gefreut hat.«

Strategische Entscheidungen prägen jedes Unternehmen. Wie werden diese bei der GGEW getroffen und was sind die nächsten wichtigen Schritte, die vor Ihnen liegen?

Strategische Entscheidungen treffe ich nicht alleine in einem Elfenbeinturm, sondern immer gemeinsam mit dem Geschäftsleitungsteam. Wir diskutieren Themen sehr ausführlich, wiegen das Pro und Kontra ab. Am Ende des Tages höre ich mir alle Meinungen an und treffe dann auf dieser Basis eine Entscheidung. Bestes Beispiel für diese Vorgehensweise war der Einstieg in die Immobilienwirtschaft, den wir letztes Jahr im Herbst im Managementkreis entschieden haben. Wir hatten klare kommunalrechtliche Vorgaben zu erfüllen und die Kommunalaufsicht sehr früh ins Boot geholt. Mit ihrer Zustimmung und der Idee, die Wertschöpfung als Infrastrukturdienstleister weiter in der Region auszubauen, konnten wir das Vertrauen und die Zustimmung der Aktionäre gewinnen. Wir haben nicht einfach Fakten geschaffen, sondern alle Interessengruppen frühzeitig einbezogen. Das führte dazu, dass wir von der strategischen Entscheidung bis zur Satzungsänderung in der Hauptversammlung nur rund ein Jahr brauchten. Inklusive Versandfristen und formalrechtlicher Vorgaben, die wir einhalten mussten.

Das ist ungewöhnlich schnell in Anbetracht der inhaltlichen Größenordnung!

Ja, natürlich. Denn es handelt sich um eine grundsätzliche und sehr weitreichende Veränderung: Die Aktionäre haben den Vorstand dazu befähigt, dass er Immobilien zur Weitervermietung selber bauen lassen darf. Das ist eine substanzielle Veränderung. Wir haben bewusst praxisnah für einen Handlungsrahmen plädiert. Jedes Objekt wird dem Aufsichtsrat vorgelegt und für sich bewertet. Wir sind auf großes Vertrauen gestoßen für unsere Vision dessen, was sich alles daraus entwickeln kann. Telekommunikationsprodukte, Strom, Gas, Elektromobilität und vieles, an das wir hier und heute noch gar nicht denken. Bis hin zu Werkwohnungen und Boarding Houses, die von hiesigen Unternehmen zunehmend nachgefragt werden. Wir erheben nicht den Anspruch, jetzt sofort Häuser aus

dem Boden zu stampfen. Vielmehr eröffnet uns dies den Einstieg in eine über Jahrzehnte tragfähige Strategie.

Generell fällt auf, dass sich die GGEW immer stärker in der Quartiersentwicklung engagiert und im Infrastrukturgeschäft tätig wird. Liegt hier die Zukunft des Unternehmens in der Region?

Langfristig ja. Wir wollen unsere Region mitgestalten, hier einen Fußabdruck hinterlassen und haben uns die Frage gestellt, wo unsere Kernkompetenz liegt. Die sehe ich zum einen im Verkauf von Strom, Gas und Wasser. Und zum anderen im Betrieb und der Aufrechterhaltung von Infrastruktur. Die Logik einer vernünftigen Energiewirtschaft liegt darin, aus diesem Kern heraus konzentrisch zu wachsen. Das Geschäft „rund um den Schornstein“ muss man beherrschen. Das ist die Voraussetzung für alles Weitere. Wir fangen nicht damit an, einen Cloud-Provider oder ein

IT-Unternehmen zu kaufen. Das passt nicht zur DNA der GGEW AG. Deshalb geht es darum, eine Kultur zu schaffen, die offen ist für Neues. Eine Kultur, die entwickelt, testet und ausprobiert und das umsetzt, was die Kunden wünschen. Das ist meine Vision als Manager der GGEW AG.

Was wünschen Sie sich für das kommende Jahr und was für die GGEW AG?

Ich wünsche mir zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine hohe Motivation für alle, sich in die Firma einzubringen und im Dienste des Kundennutzens zu arbeiten. Das gilt insbesondere auch für unsere Strategie-Workshops, in denen wir gemeinsam Ideen entwickeln, wie wir für die Zukunft nachhaltige Lösungen aufsetzen. Und um noch mal auf die aktuelle Situation zurückzukommen: Gerade während der Corona-Krise zeigt es sich, dass wir schon sehr früh das Richtige getan haben. So

haben wir schon lange eine Laptop-Strategie, die es Mitarbeitern ermöglicht, problemlos vom Homeoffice aus zu arbeiten. Mit allen notwendigen Richtlinien, die es für eine effiziente Praxis braucht. Nicht überreguliert, sondern ganz pragmatisch. Wenn man sieht, wo wir herkommen, ist uns da in den vergangenen drei Jahren prozessual doch einiges gelungen, was sich jetzt auszahlt.

Herr Hoffmann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

»Gerade während der Corona-Krise zeigt es sich, dass wir schon sehr früh das Richtige getan haben.«



DIE GGEW AG IM PROFIL

Gegründet 1886, zeichnet sich die GGEW AG seit jeher durch ihre Innovationskraft aus. Der südhessische Energiedienstleister hat frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt. Mit einem klaren Zielbild, frischen Ideen und attraktiven Produkten nimmt sie heute in vielen Bereichen die Zukunft vorweg. Eigentümer der GGEW AG sind die Städte und Gemeinden Bensheim, Zwingenberg, Alsbach-Hähnlein, Bickenbach, Seeheim-Jugenheim und Lampertheim. Die GGEW AG versorgt ihre Kunden nicht nur mit Strom, Gas und Wasser, sondern präsentiert sich immer mehr als Infrastrukturdienstleister. Als Treiber der Energiewende investiert sie massiv in Photovoltaik und Windenergieanlagen. Schnelle Internetverbindungen sowie Telefonie und TV zählen ebenso zum Portfolio des Unternehmens wie eine stetig wachsende Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität in der Region. Quartiersmanagement und seit Neuestem der Einstieg in die Immobilienwirtschaft bieten der GGEW AG ebenso große Chancen wie die digitale Transformation der Energiewirtschaft. Dank dieser Transformation hat die GGEW AG zahlreiche Chancen, sich weiterzuentwickeln. Als zukunftsorientierter und kundennaher Energiedienstleister arbeitet das Unternehmen intensiv an neuen Konzepten und Produkten für seine bundesweit rund 140.000 Kunden.

In etlichen Gemeinden betreut und modernisiert die GGEW AG darüber hinaus die Straßenbeleuchtung. Seit 2003 gehören auch die Bäderbetriebe in Bensheim zur GGEW AG. Anfang 2018 kam die Betriebsführung des Lorscher Waldschwimmbads hinzu. Die 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GGEW AG engagieren sich mit ihrer Energie für eine zuverlässige und günstige Versorgung und entwickeln ständig neue, zukunftsweisende Lösungen. Ausgerichtet an den Kundenbedürfnissen und mit dem erklärten Ziel, die Region weiter voranzubringen.

FÜHRUNGSGRUPPE DER GGEW AG



von links nach rechts und von oben nach unten:
Dr. Michael Lomitschka, Kaufmännischer Bereichsleiter und Prokurist GGEW AG; **Uwe Sängler**, Technischer Bereichsleiter und Prokurist GGEW AG; **Susanne Schäfer**, Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation GGEW AG; **Rainer Babylon**, Bereichsleiter Vertrieb & Services und Prokurist GGEW AG; **Florian Grob**, Bereichsleiter Erneuerbare Energien GGEW AG; **Uwe Ewald**, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung GGEW AG; **Martin Hennig**, Geschäftsführer GGEW Trading GmbH

DIE GGEW-GRUPPE IM PROFIL

Beteiligungen und verbundene Unternehmen der GGEW AG

Der Erfolg ruht auf vielen Schultern

Die GGEW-Gruppe besteht aus zahlreichen Tochterfirmen, Beteiligungen und Kooperationen. Jede davon trägt zum Erfolg des Ganzen bei.

So handelt beispielsweise die GGEW Trading GmbH im nationalen und internationalen Markt mit Energie. Im Bereich Erneuerbare Energien begleitet die GGEW VentuSol GmbH Projekte. Die Breitband-Profis der GGEW net GmbH bieten an der Bergstraße Hochgeschwindigkeits-

Internet an. Die Wärmeversorgung Bergstraße GmbH betreibt eine Wärmezentrale mit drei Kesseln und bioerdgasbetriebenen Blockheizkraftwerken. Und die WIND-POOL GmbH & Co. KG schließlich betreibt als erfolgreiches Gemeinschaftsunternehmen bundesweit eine große Anzahl von Onshore-Windparks. Die GGEW AG hat darüber hinaus auch eigene Windparks im Eigentum.

Alle diese Unternehmen begleiten uns auf unserer Reise in die Zukunft. Sie helfen uns dabei, uns als zukunftsorientierter und kundennaher Energiedienstleister weiterzuentwickeln.



Auszeichnungen

Jahr für Jahr gewinnt die GGEW AG Auszeichnungen für die Qualität ihrer Produkte und ihres Kundenservices.



WIRTSCHAFTLICHER VERLAUF **GGEW AG 2019**



Das Jahr 2019 war durch steigende Bezugspreise hauptsächlich im Strombereich geprägt. Im Gasbezug hat sich nach Preissteigerungen am Anfang des Jahres der Markt beruhigt, was aufgrund der warmen Witterung und gut gefüllter Speicher zu einer Entlastung im Einkauf führte. Im Geschäftsjahr 2019 wurde die im Jahr 2018 begonnene Fokussierung auf werthaltige Kundenbeziehungen fortgeführt, insbesondere bei den Industrie- und Gewerbetunden in der Strom- und Gassparte. Damit einhergehend sind die Umsätze plangemäß rückläufig und liegen im Berichtsjahr bei 197,5 Mio. Euro (Vorjahr 230,9 Mio. Euro). Einher geht mit dieser Entwicklung ein Rückgang auf der Beschaffungsseite, der den Materialaufwand um 38,0 Mio. Euro auf 155,8 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr reduziert.

Die gesamte Stromabgabe an Letztverbraucher liegt bei 592 Mio. kWh gegenüber 832 Mio. kWh im Vorjahr. Der Umsatz im Strombereich beläuft sich auf 127,6 Mio. Euro (Vorjahr 156,4 Mio. Euro). Die gesamte Gasabgabe an Letztverbraucher liegt bei 1.252 Mio. kWh (Vorjahr 1.518 Mio. kWh). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 56,9 Mio. Euro (Vorjahr 62,7 Mio. Euro). Die Wasserabgabe ist in 2019 auf 3,1 Mio. m³ leicht gesunken (Vorjahr 3,2 Mio. m³). Der Umsatz im Wasserbereich beläuft sich auf 6,6 Mio. Euro (Vorjahr 6,8 Mio. Euro).

Die Entwicklung der Besucherzahlen in unserer Bäder-sparte ist weiterhin erfreulich. Insgesamt kamen rund 412.500 Badegäste. Damit liegt die Gesamtzahl seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badensee bei rund 5,3 Mio. Besuchern.

»Der GGEW AG ist es im zurückliegenden Geschäftsjahr gelungen, wichtige Meilensteine zu meistern, um den Erzeugungsanteil von Photovoltaikanlagen auch kurzfristig durch weitere Freiflächenprojekte erhöhen zu können.«

Um die nationalen Klimaschutzziele erfüllen zu können, soll die Stromerzeugung innerhalb Deutschlands bis zum Jahr 2050 nahezu vollständig aus Erneuerbaren Energien bestehen. Mit Blick auf diese politische Zielsetzung ist es der GGEW AG im zurückliegenden Geschäftsjahr gelungen, wichtige Meilensteine zu meistern, um den Erzeugungsanteil von Photovoltaikanlagen auch kurzfristig durch weitere Freiflächenprojekte erhöhen zu können. So konnte zum Jahreswechsel die Planungs- und Genehmigungsphase der geplanten PV-Freiflächenanlage in Erbach-Lauerbach auf die Zielgerade gebracht werden. Mit einer Leistung von ca. 1.235 kWp können künftig rechnerisch weitere 400 Haushalte mit regenerativem Strom versorgt und rund

700 t CO₂ jährlich eingespart werden. Die Inbetriebnahme ist für den Herbst 2020 vorgesehen.

Im Berichtsjahr 2019 investierte die GGEW AG 17,9 Mio. Euro in das Sachanlagevermögen. Die Investitionen dienen nicht nur der Modernisierung von Anlagen, sondern auch dem weiteren Ausbau der regenerativen Erzeugung. Sie gewährleisten die Sicherung der künftigen Geschäftstätigkeit im Netzbetrieb sowie eine zuverlässige und technisch moderne Energie- und Wasserversorgung. Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 4,0 Mio. Euro.

Unsere Aktionäre erhalten Konzessionsabgaben in Höhe von rund 4,7 Mio. Euro. Als Dividende für das Geschäftsjahr 2019 schlägt der Vorstand eine Ausschüttung von insgesamt 3,0 Mio. Euro vor, sodass sich Zahlungen an die Kommunen von insgesamt 7,7 Mio. Euro ohne Steuern ergeben.

GGEW AG 2019



592 (832)*
Stromabgabe an
Endkunden (Mio. kWh)



1.252 (1.518)*
Gasabgabe an
Endkunden (Mio. kWh)



3,1 (3,2)*
Wasserabgabe an
Endkunden (Mio. m³)



412.500 (420.000)*
Badegäste Basinus-Bad
und Badensee Bensheim



5,3
Mio. Gesamtzahl Besucher
Basinus-Bad und Badensee
(seit Eröffnung)



4,7 (4,5)*
Konzessionsabgabe (Mio. Euro)



3,0 (3,0)*
Dividende (Mio. Euro)

* Zahlen in Klammern aus 2018.

GENIAL REGIONAL UND BUNDESWEIT



Hier an der Bergstraße herrscht vor allem an einem keinerlei Mangel: Sonne. Mit bis zu 1.600 Sonnenstunden im Jahr ist unsere Region geradezu prädestiniert für die Erzeugung von Solarstrom. Dies hat uns dazu inspiriert, ein neues regionales Stromprodukt zu entwickeln und anzubieten: „Dein GGEW Regionalstrom“ – Strom aus der Region für die Region. Der Strom stammt zu 100 Prozent aus regenerativen Energien, ein Teil davon kommt direkt aus einem der zwei Solarparks der GGEW AG in Heppenheim.

Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services und Prokurist GGEW AG, wertet das neue Regionalstromprodukt als echtes Highlight im Portfolio. Und das aus

gutem Grund: „Wir konnten im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung die Stadt Bensheim als Großkunden gewinnen. Mit über 90 Abnahmestellen in allen ihren Liegenschaften. Dazu kommen weitere Kunden in unserer Region.“ Dabei ist sich

»Wir bieten schon lange Ökostrom auf Basis von Herkunftsnachweisen an. Mit dem Regionalstromprodukt gehen wir den nächsten logischen Schritt und ermöglichen Kunden ohne eigene Photovoltaikanlage die Teilnahme an der Energiewende vor Ort.«



Babylon durchaus im Klaren, dass in der Region für die Region produzierter und direkt vermarkteter Strom ein technisch sehr anspruchsvolles Produkt ist. Umso mehr freut ihn der begeisterte Zuspruch.

Anja Schmitt, Leiterin des Projekts Regionalstrom bei der GGEW AG, weist auf einen anderen wichtigen Aspekt hin: „Wir bieten schon lange Ökostrom auf Basis von Herkunftsnachweisen an. Mit dem Regionalstromprodukt gehen wir den nächsten logischen Schritt und ermöglichen Kunden ohne eigene Photovoltaikanlage die Teilnahme an der Energiewende vor Ort.“

Regionalstrom mit Zertifizierung

Wer den GGEW-Regionalstrom nutzen möchte, kann einfach den Tarifrechner auf der GGEW-Website nutzen, die Verfügbarkeit für seine Postleitzahl prüfen und dann den Tarif „GGEW Bergstraße Sonnenpower“ auswählen. Damit regional auch regional bleibt, ist dieses Angebot grundsätzlich nur in einem Umkreis von 50 Kilometern rund um



Kundenservicemitarbeiter im Beratungsgespräch

Unsere Geschäftskundenabteilung betreut unsere Gewerbe- und Industriekunden



die Anlagen verfügbar und wird vorerst nur im Stromnetzgebiet der GGEW AG angeboten. Das Regionalstromprodukt ist mit den zum 01.01.2019 eingeführten Regionalschlüssen des Umweltbundesamtes zertifiziert.

Natürlich hat der Vertrieb der GGEW AG noch mehr zu bieten als ein erfolgreiches Regionalstromprodukt. Auf die obligatorische Frage nach den besonderen Herausforderungen und Highlights des vergangenen Geschäftsjahrs antwortet Rainer Babylon mit einem Strahlen: „Das Schöne ist, dass wir die Kundenzahlen im Commodity-Geschäft, bei den Tarifkunden Strom und Gas, steigern konnten. Es ist wirtschaftlich gut gelaufen. Im immer härter werdenden Großkundengeschäft hatten wir zwar geringe Rückgänge zu verzeichnen, allerdings weniger als vielleicht erwartet. Wir hatten uns ja nicht an den kurzfristigen Preiskämpfen beteiligt, die im Markt losgebrochen waren. Das zeigt sich heute, ein Jahr später, als Vorteil.“

Diversifikation statt Spekulation

Rainer Babylon resümiert die Marktsituation realistisch: „Viele Mitbewerber hatten auf fallende Strompreise spekuliert und so Neukunden akquiriert. Nur, um festzustellen, dass sie aufgrund der Kostenlage am Markt draufzahlen. Denn die Stromeinkaufspreise sind nicht wie erwartet gefallen!“ Mit leichtem Bedauern räumt Babylon ein, dass auch die Strom- und Gasabgabemenge der GGEW AG dadurch leicht gesunken sei, der Mengenrückgang aber mit dem Fokus auf Werthaltigkeit bewusst in Kauf genommen wurde. Die neuen Geschäftsfelder haben sich positiv entwickelt. Mittlerweile betreiben wir acht E-Car-Sharing-Fahrzeuge und konnten deren Buchungszahlen um zwei Drittel steigern. Das Angebot wird also sehr gut angenommen“, ergänzt er nicht ohne Stolz. Und weist darauf hin, dass die Zahl der Ladepunkte ebenfalls erhöht

werden konnte. Und dies, obwohl es eine gesetzliche Änderung gab mit der Vorgabe, alle bestehenden Ladepunkte nochmals nachzurüsten.

Mehr als 100 Ladepunkte in der Region

Die technische Umrüstung resultierte daraus, dass Zähler installiert werden mussten, die den neuen Anforderungen der Eichbehörden entsprechen müssen. Dies hatte zeitlich einen umbaubedingten Rückstau zur Folge, der aber mittlerweile abgearbeitet ist. Ende des Jahres soll alles abgeschlossen und eine für die

Region sehr hohe Dichte von über 100 Ladepunkten erreicht sein. Zuzüglich einer wachsenden Zahl von privaten Stromtankstellen, sogenannten „Wallboxen“.

»Es zahlt sich ganz generell aus, dass wir als Lösungsanbieter auftreten und, wo immer möglich, alles aus einer Hand anbieten.«

„Es zahlt sich ganz generell aus, dass wir als Lösungsanbieter auftreten und, wo immer möglich, alles aus einer Hand anbieten.“

Genau das erwarten immer mehr Kunden von uns.“ So fasst Rainer Babylon das Erfolgsrezept des Vertriebs zusammen und verweist auf die zahlreichen Auszeichnungen, die die GGEW auch in 2019 wieder für ihre Vertriebsarbeit erhalten hat.

HIER MACHEN WIR QUARTIER



Mit der auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr beschlossenen Satzungsänderung eröffnet die GGEW AG ein neues Geschäftsfeld, das über reines Quartiersmanagement hinausgeht: Immobilienwirtschaft. Was für manchen Beobachter überraschend kam, folgt gleichwohl einer klaren Logik. Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, sieht die Entscheidung strategisch und langfristig: „Wir haben keinen kurzfristigen Umsetzungsdruck. Die strategische Entscheidung ist auf Jahrzehnte ausgelegt.“ Und er sieht sie in einem größeren Zusammenhang, wenn er feststellt: „Das neue Geschäftsfeld ergänzt schlüssig unser Portfolio. Wir werden einen wertvollen Lernprozess als Organisation durchmachen, der wiederum Türöffner für andere Produkte und Dienstleistungen werden kann. Es ist ein wichtiger und logischer Schritt in unserem Transformationsprozess vom reinen Energieversorger zum Energie- und Infrastrukturdienstleister.“

Quartiersprojekte und Immobilienmanagement sind auf lange Sicht ein wichtiger neuer Bereich in der Wertschöpfung des Bergsträßer Unternehmens. Die wichtige strategische Entscheidung der GGEW AG zeigt bereits konkrete Folgen. Denn es wurde unlängst ein Pilotprojekt gestartet: das Neubaugebiet Bensheim-Fehlheim „Im Langgewann“.

»Quartiersprojekte und Immobilienmanagement sind auf lange Sicht ein wichtiger neuer Bereich in der Wertschöpfung des Bergsträßer Unternehmens. Und bereits konkreter, als die noch gar nicht lange zurückliegende Hauptversammlung vermuten lässt.«

Hier sollen Einzel-, Doppel-, Reihen- und Mehrfamilienhäuser mit einem herrlichen Blick auf das Bergstraßenpanorama entstehen. Die Grundstücke werden, teils von der Stadt Bensheim, an private Bauherren veräußert. Gerne möchte die GGEW die Bauherren bei ihrem Traum vom Eigenheim unterstützen und bietet neben der klassischen Versorgungsinfrastruktur ein breites Portfolio an. Insbesondere von dem Angebot der Wärmeversorgung und der PV-Pacht können die Bauherren profitieren – so wird die Erfüllung gesetzlicher Pflichten erleichtert und gleichzeitig im Quartier der CO₂-

Ausstoß minimiert. „Alles aus einer, aus unserer Hand, wenn der Kunde dies wünscht“, freut sich Anja Schmitt, die Projektbeauftragte der GGEW, und zählt weiter auf: „PV-Anlagen mit Speicher, Nahwärmeversorgung, smarte Straßenbeleuchtung, Glasfaser-Netz, über unsere Tochter GGEW net die dazu passenden Internetverträge, aber auch E-CarSharing und, wenn gewünscht, private Wallboxen zum Laden der E-Autos. Für eine Quartiersentwicklung ist das wirklich ein schönes Paket.“

Wertschöpfung zum Nutzen der Region

Doch das ist erst der Anfang. Dr. Michael Lomitschka, Kaufmännischer Bereichsleiter und Prokurist GGEW AG, hält es nur für logisch, dass die GGEW im nächsten Schritt auch Wohnungen anbieten wird. Und zwar solche, die bezahlbar sind. „In bezahlbarem, regional angebotenen Wohnraum sehen wir einen ganz großen Vorteil, wenn ein Unternehmen hier aus der Region ihn anbietet und nicht ein anonymes, irgendwo in Deutschland residierendes Immobilienkonzern“, betont er. „Die Bauunternehmen und die Projektierer sind es, die die Hauptmarge machen. Und damit geht das Geld – gerade wenn es überregionale Projektierer sind – unserer Region verloren“, stellt Lomitschka fest und macht deutlich, dass dies weder im Interesse der Region noch der GGEW AG sein kann: „Wir wollen erst einmal Wertschöpfung in der Region schaffen – mit Partnern, die wir gut kennen. Und genau wie bereits im Netzbereich wollen wir Unternehmen hier aus dem Umland beauftragen!“ Das Ziel liegt auf der Hand: In der Summe soll das Geld in der Region verbleiben und damit allen zugutekommen. Und nicht irgendwelchen Aktieninvestoren, die in Zeiten des billigen Geldes hohe Renditen abschöpfen wollen. Aber Michael Lomitschka sieht noch einen weiteren Pluspunkt: „Als GGEW AG sind wir es, anders als externe Projektierer, gewohnt, in langen Zeiträumen zu denken. Wenn wir das langfristig betrachten, verfügen wir irgendwann über ein Portfolio von Wohnungen im mittel- und niedrigen Bereich. Und damit können die Kommunen, als unsere Anteilseigner, direkt den Wohnungsmarkt beeinflussen und beruhigend auf die Mietpreise einwirken.“

Quartiersentwicklung auf einem neuen Niveau

Doch damit nicht genug. Durch die Ganzheitlichkeit, mit der zukünftige Quartiers- und Immobilienprojekte der GGEW AG geplant und umgesetzt werden können, ergibt sich ein weiterer Effekt. Lomitschka macht die Zusammenhänge klar: „Die Themen Energie, Infrastruktur, Mobilität, Klimaschutz, Kommunikation und Wohnen werden normalerweise fragmentiert optimiert, sprich: Sie werden nur einzeln betrachtet, obwohl sie sehr stark miteinander in Wechselwirkung stehen. So kommt man aber nicht zu einem Gesamtoptimum. Wir als Energieversorger, dessen neue Produkte aus Erneuerbaren Energien stammen, unterstützen dabei, wie man eine geeignete Wohnumwelt schafft, die regionale Wirtschaft stärkt und Mobilität passend zu den Wohnungen gestaltet.“ Was dies bringt? Nun, auch da hat Michael Lomitschka eine klare Meinung: „Wenn wir bei diesen verschiedenen Themenfeldern die Kommunen unterstützen, erreichen wir tatsächlich eine Gesamtoptimierung, die bei einer Einzelbetrachtung nicht möglich ist!“

»Wenn wir das langfristig betrachten, verfügen wir irgendwann über ein Portfolio von Wohnungen im mittel- und niedrigen Bereich. Und damit können die Kommunen, als unsere Anteilseigner, direkt den Wohnungsmarkt beeinflussen.«

Mehr Nachhaltigkeit für alle

Es entsteht also eine Art Summeneffekt, der eine deutlich höhere Nachhaltigkeit ermöglicht. Womöglich stellt der Einstieg der GGEW AG in das Quartiers- und Immobilienmanagement also einen Leuchtturm dar, an dem sich in Zukunft auch andere Energieversorger orientieren werden. Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, hat da keinerlei Zweifel: „Wenn wir es nicht tun, dann werden es andere tun. Und die kommen dann nicht aus unserer Region.“



GGEW-Neubau: Moderne Architektur trifft Bergstraße.

ALLES WÄCHST ZUSAMMEN



Wenn uns die aktuelle Corona-Krise eines verdeutlicht, dann dies: Ohne Modernisierung der Netze, schnelle Digitalisierung und massiven Glasfaserausbau ist es nur schwer möglich, Produktivität und Wohlstand zu bewahren. Nicht nur hier an der Bergstraße. Für Uwe Sänger, Technischer Bereichsleiter GGEW AG, ist diese Erkenntnis alles andere als neu: „Wir treiben seit Jahren gezielt die Modernisierung unserer Netze voran. Wir haben sehr viele Trafostationen auf Automatisierung umgestellt. Zahlreiche Kabelstränge wurden erneuert. Und eine ganze Menge

neuer Stationen sind hinzugekommen aufgrund der zahlreichen Neubauprojekte im Kreis. Das ist für uns ganz normales Tagesgeschäft.“ Ebenfalls mit großem Einsatz wird das Glasfasernetz ausgebaut. So beispielsweise in Zwingenberg, im Rahmen der laufenden Sanierung der B3. Oder im Neubaugebiet „Nordstadt 2“ in Heppenheim, wo zudem Gas-, Wasser- und Stromanschlüsse gelegt wurden. Auch die Sanierungsmaßnahmen am Gasnetz – Stichwort „Graugussprogramm“ – sollen bis 2021 zum Abschluss gebracht werden. Oft laufen mehrere Maßnahmen parallel. „In Bickenbach haben wir eine größer dimensionierte neue Wasser-Hauptleitung ab Pumpstation verlegt“, erinnert sich Uwe Sänger. Nachdem

ebenfalls in Bickenbach bereits im Sommer 2019 eine Teststrecke mit einem neuen Glasfaser-Verlegeverfahren erschlossen wurde, läuft dort aktuell die Glasfaser-Verlegung bin in die Gebäude hinein – als Basis für hochverfügbare und ultraschnelle Internetverbindungen von bis zu 1.000 Mbit/s.

Modernisierung als unendliche Geschichte

„Alle Bürgerinnen und Bürger in Bickenbach haben die Möglichkeit, sich an unser Glasfasernetz anschließen zu lassen, um mit High Speed Internet zu surfen“, so Sänger. Die Hausanschlüsse, die direkt im Zuge der Baumaßnahmen erstellt werden, sind bis zum Stichtag kostenlos und

Bestandteil eines Vertrags zwischen dem Kunden und der GGEW AG. Dabei entstehen auch den Kommunen keine Kosten. Denn die übernimmt ebenfalls die GGEW AG. Sänger zeigt sich zufrieden ob der Fortschritte. „Ja, wir haben im vergangenen Jahr eine ganze Menge Kilometer Rohre, Leitungen und Glasfaser vergraben.“ Auf die Frage, ob man jemals zu einem Ende komme beim Sanieren der Versorgungsnetze, ist er ganz Ingenieur alter Schule: „Nein, das ist wirklich ein permanenter Prozess. Es ist wichtig, Jahr für Jahr Zeit und Geld zu investieren, um alle Versorgungsleitungen in Schuss zu halten und altes Material gegen neues auszutauschen. So können wir die Versorgungssicherheit in der Region gewährleisten. Und da stehen wir gut da!“

Neben der konzentriert vorangetriebenen Modernisierung der Netze, die Sänger und seine Teams als Selbstverständlichkeit darstellen, gibt es auch einige Highlights zu vermelden. So wurden im vergangenen Jahr insgesamt 2.650 Straßenlaternen auf LED umgerüstet. Damit konnten die beiden Projekte in Seeheim-Jugenheim und Lautertal erfolgreich abgeschlossen werden. Zum Thema Straßenbeleuchtung weiß zudem Anja Schmitt, als Projektleiterin in die Quartiersentwicklung der GGEW AG involviert, Neues zu vermelden: Im entstehenden Quartier Fehlheim soll eine innovative, besonders energiesparende Straßenbeleuchtung installiert werden, die abends, wenn kein Verkehr herrscht, den Verbrauch sensor geregelt herunterfährt. Sobald sich jemand nähert, wird die Beleuchtung



Die Versorgungssicherheit mit Strom, Gas und Wasser ist unser oberstes Ziel

dann wieder hochgefahren. Doch nicht nur in Fehlheim geht es weiter zügig voran. So werden beispielsweise auf dem ehemaligen EKZ-Gelände in Bensheim über 100 Wohneinheiten im Rahmen des Neubauprojekts URBENS entstehen. Hier wird die GGEW AG die komplette Wärmeversorgung einbauen und zudem auch erstmals alles selbst abwickeln, ohne externes Ingenieurbüro. Fast beiläufig weist Uwe Sänger auf ein technisches Highlight hin, das mit diesem Neubauprojekt verbunden ist: „Wir werden in den Tiefgaragen erstmals 50 Ladestationen integrieren, ausgestattet mit steuerbaren Ladebuchsen. Damit sind wir in der Lage, je nach Tageszeit und Last den Verbrauch über unsere Leitwarte netzverträglich rauf- oder runterzulegen!“ Auch das ein Schritt in die Zukunft.

Glasfaser-Internet vom Feinsten

Susanne Schäfer, in Personalunion Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation GGEW AG und Geschäftsführerin des Tochterunternehmens GGEW net GmbH, liegen insbesondere die schnellen Fortschritte beim Glasfaserausbau am Herzen. Und die Qualität der Kooperation zwischen Technik und Vertrieb: „Die Zusammenarbeit zwischen der GGEW AG, die den Glasfaserausbau vorantreibt, und der Tochter GGEW net, die sich um die innovativen Produkte und deren Vertrieb kümmert, funktioniert sehr gut. Derzeit zeigt sich, dass wir mit unseren High Speed Internet-Angeboten ein tolles Produkt haben, das unverzichtbar ist für jeden Haushalt. Gerade wenn man – wie derzeit viele – im Homeoffice arbeitet, ist maximale Bandbreite ein Riesenthema. Da liegen wir mit unserem neuen Glasfaser-Portfolio goldrichtig.“

Die GGEW AG sorgt mit dem Glasfaserausbau – wie hier in Bickenbach – für High Speed Internet in der Region



In der Tat, mit Bandbreiten von 200 Mbit/s bis 1.000 Mbit/s und mehr ist die GGEW bestens aufgestellt. Zudem wurde auch das Angebotsportfolio für Geschäftskunden massiv überarbeitet. Eine Zielgruppe hat es dabei Susanne Schäfer besonders angetan: „Unsere Gespräche mit Unternehmen zeigen, dass wir mit unserer breiten Palette von Angeboten ganz vorne mitspielen. Nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass wir hier zu Hause und damit jederzeit greifbar sind. Das ist für viele Interessenten ein entscheidender Vorteil.“ Für Schäfer sind Geschäfts- und Gewerbekunden eine wichtige Zielgruppe, die sie mit Produkten wie GGEW PremiumGlas, BusinessGlas und FirstGlas überzeugen will. Alle Angebote garantieren hohe Bandbreiten und kurze Entwürfszeiten. An der GGEW führt in der Region kein Weg vorbei. Davon ist Susanne Schäfer überzeugt.

SONNE MIT RÜCKENWIND



„Die Solarenergie hat im vergangenen Jahr die Windenergie deutlich hinter sich gelassen.“ Gleich zu Beginn des Interviews, das wir mit Florian Grob, Bereichsleiter Erneuerbare Energien GGEW AG, führen, werden wir mit einer Realität konfrontiert, die schlicht der Marktentwicklung geschuldet ist. Die Medien haben in den vergangenen Monaten oft genug über die Widerstände berichtet, denen die Windenergiebranche ausgesetzt ist. Ein Grund mehr für die GGEW AG, wie bereits im Vorjahr den Fokus des Unternehmens weiter auf PV zu legen. Die begonnenen Projekte wurden weiter vorangetrieben, und zwei davon haben sich sehr erfreulich entwickelt. Bei dem einen handelt es sich um das PV-Projekt Erbach. Kein Wunder, dass Florian Grob sichtlich erfreut ist: „Ich habe eben, kurz vor unserem

Gespräch, von einem Kollegen telefonisch die Information erhalten, dass die zuständige Behörde die Genehmigung zum Bau und Betrieb erteilt hat. Das bedeutet unterm Strich, dass wir hier etwa im Spätsommer loslegen können.“ Zumindest ist das der Plan. Inwieweit die aktuelle Corona-Krise da hinein spielt, wird man bei der GGEW AG natürlich abwarten müssen. An der Einsatzfähigkeit des Teams wird es nicht scheitern, versichert Florian Grob: „Natürlich arbeiten wir, wenn nötig, vom Homeoffice aus. Das ist für uns aber nichts grundsätzlich Neues. Der neue Arbeitsmodus hat sich deshalb im Team sehr schnell eingespielt und behindert unser Tagesgeschäft keineswegs.“

»Natürlich arbeiten wir, wenn nötig, vom Homeoffice aus. Das ist für uns aber nichts grundsätzlich Neues. Der neue Arbeitsmodus hat sich deshalb im Team sehr schnell eingespielt und behindert unser Tagesgeschäft keineswegs.«



Wachstum durch Erweiterung

Dass trotz widriger Umstände im PV-Bereich das Projekt Erbach planmäßig in Angriff genommen werden kann, ist durchaus ein Highlight. Möglicherweise folgen dem weitere. Denn laut Florian Grob ist für September der Ausbau eines der beiden bereits bestehenden Heppenheimer PV-Freiflächenprojekte geplant. „Wir haben ja in Heppenheim 2018 zwei Anlagen in Betrieb genommen, und die nördliche wird nochmals um rund 720 Kilowatt-Peak erweitert. Da befinden wir uns derzeit in fortgeschrittenen Vertragsverhandlungen“, erläutert Grob. Er schließt allerdings nicht aus, dass aufgrund der Corona-Thematik und der womöglich eingeschränkten Verfügbarkeit von Komponenten die Zeitplanung angepasst wird. Florian Grob zeigt sich gleichwohl zuversichtlich: „Die Lieferketten haben aufgrund des Shutdowns in China zwar temporär gelitten. Nichtsdestotrotz hoffen wir, im September ans Netz gehen zu können.“

Vorsichtiger Optimismus bei Windenergieanlagen

Die strategische Fokussierung auf PV-Anlagen hat weiter Bestand. Zumindest kurzfristig scheint der Rückenwind bei der Sonnenenergie anzuhalten. Auch wenn die Region

»Wir hoffen natürlich, dass sich der Windmarkt erholt, damit wir auch dort wieder Fahrt aufnehmen können.«

nur eine begrenzte Zahl von Großflächen für neue PV-Anlagen zur Verfügung stellen kann. Deshalb war es schon immer das



Ziel der GGEW AG, deutschlandweit zu diversifizieren und nicht auf das eigene Netzgebiet beschränkt zu sein. Und beim Wind? Grob bleibt optimistisch: „Wir hoffen natürlich, dass sich der Windmarkt erholt, damit wir auch dort wieder Fahrt aufnehmen können. Ohne Windenergie wird die Energiewende nicht gelingen können“. Er schränkt aber ein: „Das muss natürlich auch seitens der Politik gewollt sein und unterstützt werden. Für uns als Unternehmen der Energiebranche kommt die Corona-Krise, die ja derzeit alles überschattet, zu einem ausgesprochen ungünstigen Zeitpunkt, da sich notwendigerweise auch die Politik darauf konzentriert, hier die Kontrolle zu behalten. Energiepolitik steht dann nicht mehr im Vordergrund.“

Neue Ideen fürs Dach

Das andere Standbein bei der Solarstromerzeugung, Dachanlagen, gilt mittlerweile als ein schwieriges Feld. Denn nachdem die EEG-Vergütung nicht mehr auskömmlich ist, fehlt hier zunehmend der Investitionsanreiz. „Nicht nur für uns, sondern auch für andere“, stellt Grob fest und fährt fort: „Spannend ist derzeit PV auf Dächern vor allem, wenn man den Strom auch vor Ort verbrauchen kann.“ Hier ein für die Kunden auch ökonomisch attraktives Angebot machen zu können, sieht er als Herausforderung und deutet an, wohin die Reise gehen mag: „Derzeit versuchen wir, mit einer Variante unseres PV-Pachtmodells eine Lösung für Gewerbe- und Industriekunden zu entwickeln.“



Die GGEW AG setzt bei der Energieerzeugung ganz auf Wind- und Solarenergie

KLARHEIT SCHAFFEN. DIGITAL UMARMEN.



Auch das Marketing steht in diesen Tagen vor ganz besonderen Herausforderungen. Welche dies sind und wie sie geschultert werden, das haben wir Susanne Schäfer gefragt, Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation GGEW AG. Ihr Team und sie widmen sich bereits seit Jahren mit großer Leidenschaft der Aufgabe, das neue Portfolio und die neue Rolle der GGEW AG als Infrastrukturanbieter zu kommunizieren. „Unser Unternehmen hat sich im Verlauf der letzten Jahre massiv verändert“, erklärt sie mit der ihr eigenen Begeisterungsfähigkeit. „Wir haben unseren Kunden ein immer umfangreicheres Angebotsportfolio zu präsentieren, womit auch die Rolle der Kommunikation immer wichtiger wird.“ Schäfer weist entschieden darauf hin, dass die Aufgabe darin liegt, den Kunden deutlich zu machen, wie sich die Rolle der GGEW verändert hat – von Strom, Gas und Wasser hin zum Infrastrukturdienstleister, der, so Schäfer, „einen Rucksack voller toller Angebote mitbringt.“ Die Konsequenz,

die dies für die Marketingkommunikation hat, liegt für Susanne Schäfer auf der Hand: „Klarheit ist das wichtigste Kriterium unserer Kommunikation. Extern, wenn wir auf unterschiedlichsten Wegen die Informationen zu unseren Produkten zu den Kunden nach Hause transportieren. Aber auch intern, wo wir auf unser Social Intranet setzen.“

Gedrucktes bleibt wichtig

Eines der wichtigsten Medien hierfür ist das Magazin GGEWaktuell, das einmal im Quartal erscheint, mit einer Auflage von rund 245.000 Stück. Ausgeliefert von der Post, weil die laut Schäfer eine sehr hohe Zustellqualität hat. Und die Inhalte? „Darin gehen wir in einfachen, klaren Artikeln auf unsere aktuellen Produkte und Projekte ein“, erklärt sie uns, „erzählen über unser schnelles Glasfaser-Internet, über Elektromobilität und alles, was die Kunden von uns erwarten dürfen. Die GGEWaktuell ist unser Kommunikations-Flaggschiff.“ Daneben schaffen aber auch Erklärfilme und Videos die von Schäfer gewünschte Klarheit. „Das wird immer wichtiger“, betont sie und begründet: „Auch weil unsere neuen, komplexen Produkte und Produktpakete sich damit optimal erklären lassen. Ein Video sagt eben oft mehr als tausend Worte.“



Entwicklung neuer Kommunikationspläne (oben)

Kreatives Brainstorming (unten)



Es kommt von Herzen

Doch Fakten sind nicht alles. Auf die Frage, ob da noch mehr sei, über die reine Information hinaus, erhalten wir von der Bereichsleiterin ein eindeutiges Ja. „Wir bewegen uns mit dem ganzen Unternehmen immer weiter nach vorne und wollen das auch durchaus emotional weitergeben“, erklärt sie aus tiefer Überzeugung und fährt fort: „Schließlich geht es dabei um Nähe und Verbundenheit mit den Menschen. Auch das lässt sich in Videos sehr glaubwürdig vermitteln – neben der Notwendigkeit, komplexe Produkte leicht verständlich zu erklären.“ So arbeitet das Marketingteam zum Beispiel an einem Erklärvideo zu den Glasfaserprodukten. „Es ist super, visualisieren zu können, wie wir mit modernsten Technologien arbeiten.“ Schäfer begeistert sich sichtlich für den technischen Stand der Dinge in Sachen Glasfaserausbau und Internetangebote der GGEW AG. Transparenz und Einblicke hinter die Kulissen des Unternehmens seien auch wichtige Merkmale ihrer Social-Media-Strategie, führt sie weiter aus und verweist insbesondere auf die Facebook-Seite: „Die Anzahl unserer Follower und die ihrer Likes steigen hier kontinuierlich und bestätigen uns darin, dass wir den richtigen Ton und die richtigen Inhalte gefunden haben.“ Sie lacht. „Man könnte sagen, dass wir unsere Kunden derzeit digital umarmen! Und ihnen damit zeigen, dass wir auch in diesen Zeiten nah und für sie da sind. Das ist nicht einfach Marketing, das kommt wirklich von Herzen.“

Kundencenter geschlossen – was nun?

Dass die aktuelle Corona-Situation auch an ihrem Tagesgeschäft nicht spurlos vorübergeht, liegt auf der Hand. Doch wie reagieren die Kundinnen und Kunden, wenn das schöne neue Kundencenter sowie alle weiteren Servicebereiche geschlossen bleiben müssen? „Ja, die Reaktionen

kamen unmittelbar“, bestätigt uns Susanne Schäfer.

„Wir hatten rechtzeitig entsprechende Tools auf der Website integriert. Darunter zum Beispiel den ursprünglich für Stromausfall-Meldungen vorgesehenen News-Ticker.“ Sie führt aus, dass dieser tagesaktuell über Anpassungen der Technik, aber beispielsweise auch über Beratungsmöglichkeiten informiert. Zusätzlich gibt es sogenannte Selveservices auf dem Kundenportal. Also die Möglichkeit für Kunden, direkt zu kommunizieren und digital Produkte und Dienstleistungen zu buchen.

„Das wird sehr gut angenommen. Es zahlt sich jetzt aus, dass wir bereits früh über Digitalisierung nachgedacht haben“, fasst Schäfer die Effekte zusammen. Als weitere Möglichkeit diskutiert ihr Team mit den Kollegen vom Vertrieb das Für und Wider eines Chat-Kanals. „Das tun wir größtenteils vom Homeoffice aus. Was übrigens prima funktioniert, da unser Team es sowieso gewohnt ist, sehr stark digital aktiv zu sein.“ Also alles richtig gemacht in dieser Zeit? Susanne Schäfer ist davon überzeugt.

»Man könnte sagen, dass wir unsere Kunden derzeit digital umarmen! Und ihnen damit zeigen, dass wir auch in diesen Zeiten nah und für sie da sind. Das ist nicht einfach Marketing, das kommt wirklich von Herzen.«

GEKÜRZTER LAGEBERICHT DER GGEW AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019

Geschäftsmodell des Unternehmens

Die GGEW, Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße Aktiengesellschaft wurde 1886 gegründet und ist ein Energiedienstleistungsunternehmen mit Sitz in Bensheim. Eigentümer des Unternehmens sind die Städte und Gemeinden Bensheim, Zwingenberg, Alsbach-Hähnlein, Bickenbach, Seeheim-Jugenheim und Lampertheim. Geschäftszweck ist einerseits die klassische Versorgung mit Strom, Erdgas und Wasser, das Betreiben von Infrastrukturnetzen und der Ausbau von Glasfasernetzen. Zum Portfolio gehört des Weiteren eine Vielzahl von Produkten im Bereich Erneuerbare Energien und des innovativen Endkundengeschäfts. Im Einzelnen sind dies vernetzte Lösungen für Energie, Kommunikation und Elektromobilität, Bundleprodukte aus Kommunikation und Energieversorgung, Facility Management von Liegenschaften sowie das Assetmanagement für Netze, Windparks, Blockheizkraftwerke und Bäder. Für diese Themenbereiche engagieren wir uns entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Unsere Produkte werden bundesweit von rund 140.000 Kunden bezogen.



140.000

Kunden
bundesweit



2019

TOP-Lokalversorger
Strom und Gas

Kunden & Service

Das Jahr 2019 war durch steigende Bezugspreise hauptsächlich im Strombereich geprägt. Im Gasbezug hat sich nach Preissteigerungen am Anfang des Jahres der Markt beruhigt, was aufgrund der warmen Witterung und gut gefüllter Speicher zu einer Entlastung im Einkauf führte.

Die GGEW AG hat im Laufe des Jahres 2019 in einigen Tarifkundensegmenten die Strompreise mit Augenmaß sukzessive angepasst. Der Marktanteil im Netzgebiet konnte leicht erhöht werden. Im Segment der Bündelkunden und bei den Sonderkunden konnten mit Blick auf die Werthaltigkeit nicht alle Verträge verlängert werden, daher ist die Stromabsatzmenge gegenüber 2018 zurückgegangen. In der Gassparte wurden in 2019 in wenigen Tarifkundensegmenten die Preise angepasst, bei einem Großteil der Kunden konnten wir weiterhin die Preise stabil halten. Die Wasserpreise der GGEW AG blieben im Geschäftsjahr 2019 unverändert.

GGEW-Kunden können viele attraktive Angebote und Kooperationen nutzen. Darunter die „Kunden werben Kunden“-Aktion oder den Premium-Club. Außerdem bieten wir beispielsweise für Kunden mit Erdgas- oder Elektroautos Förderprogramme an. Wir kooperieren mit vielen Unternehmen und Institutionen in der Region und bundesweit. In den Sparten Strom und Gas zählten wir auch 2019 wieder zu den „TOP-Lokalversorgern“ in Deutschland.

Der Vertrieb der GGEW AG wandelt sich immer mehr vom Strom-, Gas- und Wasserdienstleister zum Anbieter von Energie-, Internet- und Mobilitätsprodukten. So haben wir die Zusammenarbeit mit der GGEW net intensiviert und durch Optimierung der Prozesse und Weiterbildung der Mitarbeiter den Verkauf von Internetprodukten im Service stark erhöhen können. Gemeinsam mit der GGEW net wurde die GGEW Winner Kombi – ein Bündel-

produkt mit Strom, Internet und Telefonie – erfolgreich am Markt eingeführt. Im digitalen Servicebereich werden für unsere Kunden die Angebote der GGEW AG sowie das Kundenportal ständig optimiert, sodass wir unseren Kunden umfassende „Self-Services“ anbieten können.

Netz

Die Umsatzerlöse der GGEW AG betragen im Berichtsjahr in der Sparte Elektrizitätsverteilung 31,5 Mio. Euro (Vorjahr 29,3 Mio. Euro) und in der Sparte Gasverteilung 11,4 Mio. Euro (Vorjahr 10,3 Mio. Euro). Die Bilanzsumme lag bei 46,6 Mio. Euro (Vorjahr 45,7 Mio. Euro) in der Sparte Elektrizitätsverteilung bzw. 28,6 Mio. Euro (Vorjahr 27,4 Mio. Euro) in der Sparte Gasverteilung.

Am 07.01.2019 erhielt die GGEW AG den Beschluss zur Festlegung des Qualitätselements Strom für die Jahre 2019 und 2020. Mit dem Qualitätselement werden in Form eines Bonus-Malus-Systems Zu- oder Abschläge auf die Erlösobergrenze vorgenommen. Eine überdurchschnittlich hohe Versorgungssicherheit wird mit einem Zuschlag belohnt, eine niedrigere Versorgungssicherheit durch einen Abschlag bestraft. Für die GGEW AG ergab sich, wie auch in der Vergangenheit, erneut ein Qualitätszuschlag, was Beleg für die grundsätzlich hohe Versorgungssicherheit und Qualität unserer Stromnetze ist.

Die „Marktkommunikation 2020“ flankierte die ohnehin schon aufwendige Umsetzung des Messstellenbetriebsgesetzes (MsbG) mit teilweise fundamental neuen Prozessen: Die Netzbetreiber verlieren die Hoheit über die Messwerte, die zukünftig von den Messstellenbetreibern sternförmig im Markt versendet werden. Die entsprechende Festlegung der Bundesnetzagentur vom 20.12.2018, die zum 01.12.2019 umgesetzt werden musste, beinhaltet neue Prozessbeschreibungen für GPKE, WiM, MPES sowie MaBiS.



31,5

Mio. Euro Umsatzerlöse Sparte
Elektrizitätsverteilung



11,4

Mio. Euro Umsatzerlöse
Sparte Gasverteilung

Regenerative Erzeugung

Um die nationalen Klimaschutzziele erfüllen zu können, soll die Stromerzeugung Deutschlands bis zum Jahr 2050 nahezu vollständig aus Erneuerbaren Energien bestehen. Mit Blick auf diese politische Zielsetzung ist es der GGEW im zurückliegenden Geschäftsjahr gelungen, wichtige Meilensteine zu meistern, um den Erzeugungsanteil von Photovoltaikanlagen auch kurzfristig durch weitere Freiflächenprojekte erhöhen zu können. So konnte zum Jahreswechsel die Planungs- und Genehmigungsphase der geplanten PV-Freiflächenanlage in Erbach-Lauerbach auf die Zielgerade gebracht werden. Mit einer Leistung von ca. 1.235 kWp können künftig rechnerisch weitere 400 Haushalte mit regenerativem Strom versorgt und rund 700 t CO₂ jährlich eingespart werden. Die Inbetriebnahme ist für den Herbst 2020 vorgesehen.

Darüber hinaus ist ein weiterer Ausbau des Projekts „Am Burggut Nord“ für September 2020 geplant. Das im Juni 2018 fertiggestellte PV-Freiflächenprojekt soll um weitere

rund 700 kWp auf ungefähr 1.450 kWp erweitert werden. Nach Abschluss dieses Bauabschnitts kann die Anlage pro Jahr Strom für insgesamt rund 480 Haushalte liefern und zugleich ca. 800 t CO₂ einsparen.

»Für die GGEW AG ergab sich, wie auch in der Vergangenheit, erneut ein Qualitätszuschlag, was Beleg für die grundsätzlich hohe Versorgungssicherheit und Qualität unserer Stromnetze ist.«

Für den darüber hinausgehenden Ausbau der Erzeugung befindet sich die GGEW AG in vielversprechenden Gesprächen zur Entwicklung weiterer PV-Freiflächenprojekte. Beim Windparkprojekt Gahrenberg ist die technische Planung mit zehn Anlagen abgeschlossen. Das Projekt wartet aktuell auf die Grundsatzentscheidung der zuständigen Ministerien bzw. Behörden. Im weiteren Planungs- oder Genehmigungsverfahren wird sich zeigen, ob sich diese Projekte mittelfristig realisieren lassen.

Ausgewählte Positionen der GuV und Ertragslage (bereinigt)

Zur besseren Vergleichbarkeit der Geschäftsjahre werden die wesentlichen Positionen um mögliche periodenfremde Erträge und Aufwendungen bereinigt. Im Jahr 2019 ergaben sich keine bereinigungsrelevanten Sachverhalte, sodass die bereinigten und unbereinigten Werte übereinstimmen.

Im Geschäftsjahr 2019 wurde die im Jahr 2018 begonnene Fokussierung auf werthaltige Kundenbeziehungen fortgeführt, insbesondere bei den Industrie- und Gewerbekunden in der Strom- und Gassparte. Damit einhergehend sind die Umsätze plangemäß rückläufig und liegen im Berichtsjahr bei 197,5 Mio. Euro (Vorjahr 230,9 Mio. Euro).

Umsatz (Mio. Euro)



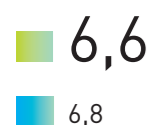
Umsatz Strom (Mio. Euro)



Umsatz Gas (Mio. Euro)



Umsatz Wasser (Mio. Euro)



2019 2018

Der Umsatz im Strombereich fiel auf 127,6 Mio. Euro (Vorjahr 156,4 Mio. Euro). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 56,9 Mio. Euro (Vorjahr 62,7 Mio. Euro). Der Umsatz im Wasserbereich ging leicht zurück auf 6,6 Mio. Euro (Vorjahr 6,8 Mio. Euro).

Die Entwicklung der Besucherzahlen in unserer Bäder-sparte ist weiterhin erfreulich. Insgesamt kamen rund 412.500 Badegäste. Damit liegt die Gesamtzahl seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badensee bei rund 5,3 Mio. Besuchern.

Investitionen und Instandhaltung

Im Berichtsjahr 2019 investierte die GGEW AG 17,9 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschuss in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 17,0 Mio. Euro). Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 4,0 Mio. Euro.

Investitionen dienen nicht nur der Modernisierung von Anlagen, sondern auch dem weiteren Ausbau der regenerativen Erzeugung. Sie gewährleisten die Sicherung der künftigen Geschäftstätigkeit im Netzbetrieb sowie eine zuverlässige und technisch moderne Energie- und Wasserversorgung.

Belegschaft

Zum 31.12.2019 waren 230 Mitarbeiter (Vorjahr: 220) in der Gesellschaft tätig. Die GGEW AG baut seit Jahrzehnten auf den eigenen Nachwuchs und beschäftigte zum Stichtag 12 Auszubildende.

Die Qualifizierung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften war auch in 2019 ein wichtiger Baustein bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie. So wurden das Führungskräfteentwicklungsprogramm und das offene, modular aufgebaute Weiterbildungsprogramm für Mitarbeiter, der „GGEW Energie Campus“, konsequent weitergeführt. Die in 2018 erarbeiteten „Werte unserer Zusammenarbeit“ wurden in diversen Personalinstrumenten, wie beispielsweise der regelmäßigen Durchführung von Mitarbeitergesprächen, operativ verankert und fließen darüber hinaus auch systematisch in Personalentwicklungsmaßnahmen ein.

Prognosebericht – Ausblick

Die Corona-Pandemie hat die globale Wirtschaft in eine Rezession geführt. Wie stark der Einbruch wird, ist gegenwärtig schwer einzuschätzen. Die Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute rechnet mit einem Rückgang des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) im ersten und zweiten Quartal 2020 von -1,9 % bzw. -9,8 % jeweils gegenüber dem Vorquartal. Bei einer angenommenen relativ raschen Erholung im weiteren Verlauf des Jahres erwartet die Gemeinschaftsdiagnose einen Rückgang des BIP im Gesamtjahr 2020 um -4,2 %.

In den ersten Monaten 2020 lagen die Winderträge unserer Anlagen ca. 32,4 % über den Planwerten. Durch die stärkere Fokussierung auf werthaltiges Geschäft bei den Industrie- und Gewerbekunden lag der Strombezug in den ersten drei Monaten 3,4 % über dem Vorjahreswert. In der Gassparte liegt der Bezug um -8,1 % temperaturbedingt unter dem Vorjahreswert.

Das geplante Investitionsvolumen für 2020 in unsere Versorgungsanlagen beträgt 18,3 Mio. Euro. Auf unsere gesamten Strom-, Gas- und Wassernetze entfallen rund 8,0 Mio. Euro zur Sicherstellung der Versorgungssicherheit. Weiterhin beabsichtigen wir, rund 4,2 Mio. Euro in den Ausbau der Glasfasernetze zu investieren.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Ertragslage können derzeit noch nicht vollends abgeschätzt werden. Wir behalten den Markt und unsere wirtschaftliche Entwicklung genau im Auge und analysieren täglich die Lage. Wir erwarten aber, dass aufgrund des krisenbedingten Rückgangs des Stromabsatzes unserer Industrie- und Gewerbekunden sowie wegen der Schließung unserer Bäder die Pandemie auch bei der GGEW im operativen Geschäft in den Ergebnissen 2020 und eventuell 2021 negative Auswirkungen hinterlassen wird.

Der vollständige Abschluss und Lagebericht der GGEW AG wird fristgemäß beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und ist über die Internetseite des Unternehmensregisters zugänglich.

KENNZAHLEN ERNEUERBARE ENERGIEN DER GGEW AG 2019



45 (50)*
Windenergieanlagen**



36 (36)*
Photovoltaikanlagen



118,88 (129,08*)
Leistung in MW (insgesamt)



256.231.140 (252.715.981)*
Jahresertrag in kWh (insgesamt)



153.738 (151.629)*
CO₂-Einsparung in Tonnen (insgesamt)



85.410 (84.239)*
Rechnerisch versorgte Haushalte (insgesamt)

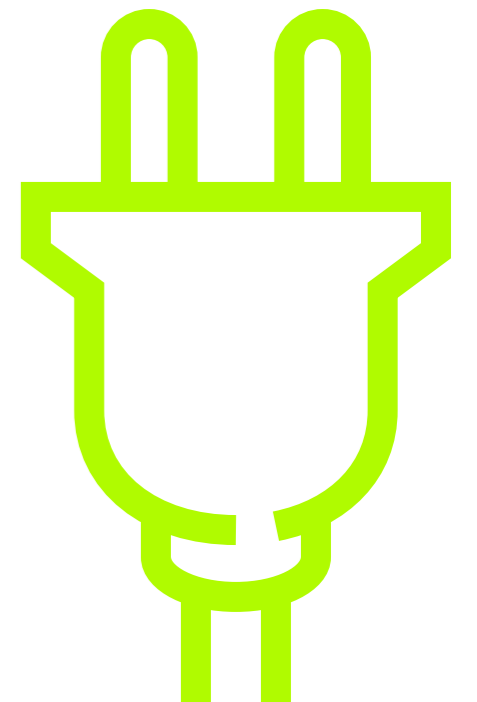
Diese Kennzahlen beziehen sich auf die im Eigentum und im Management befindlichen Anlagen der GGEW AG.

*Zahlen in Klammern aus 2018.

**2019 wurde ein Windpark verkauft.

WICHTIGE KENNZAHLEN DER ENERGIE- UND WASSERVERSORGUNG IM NETZGEBIET DER GGEW AG

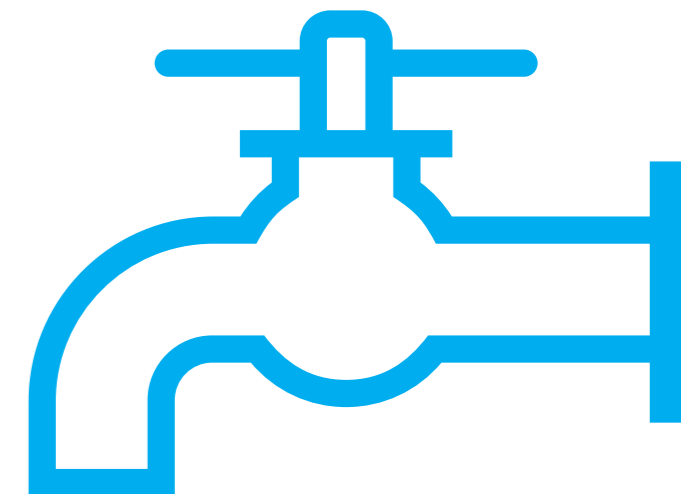
		2018	2019
Stromversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	540,1	532,9
Verteilung	Mio. kWh	528,4	518,7
Verluste	%	2,17	2,67
Jahreshöchstlast	MW	96,47	96,24
1-kV-Netz Kabel inkl. Anschlüsse	km	1.614,06	1.626,38
1-kV-Netz Freileitung inkl. Anschlüsse	km	2,16	2,16
20-kV-Netz Kabel	km	450,03	452,16
20-kV-Netz Freileitung	km	1,47	1,47
Schalthäuser	Stück	10	10
Netzstationen	Stück	522	523
Transformatoren	Stück	681	686
Kundeneigene Transformatoren	Stück	56	58
Einspeisestellen	Stück	4	4
Zähler	Stück	79.100	79.650
Einwohner des Netzgebiets		132.706	132.137



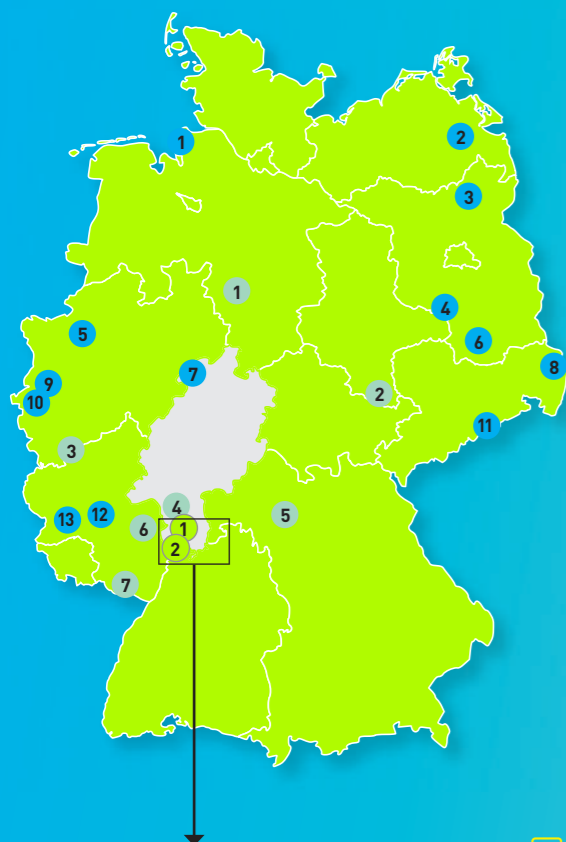
		2018	2019
Gasversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	849,4	887,8
Verteilung	Mio. kWh	850,6	893,3
Verluste	%	-0,14	-0,62
Höchster Tagesbezug	MWh	6.759,80	6.253,20
HD-Netz inkl. Anschlüsse	km	77,48	77,55
ND-Netz inkl. Anschlüsse	km	619,61	622,07
MD-Netz inkl. Anschlüsse	km	14,87	15,06
Übergabestationen	Stück	3	3
Netzregelstationen und -schränke	Stück	111	109
Zähler	Stück	20.900	21.100
Einwohner des Netzgebiets		119.084	118.563



		2018	2019
Wasserversorgung			
Einsatz	Tsd. m ³	3.472,20	3.428,56
Verteilung	Tsd. m ³	3.180,16	3.069,17
Nicht gemessen (Rohrspülungen, Löschwasser, Netzverluste)	%	8,4	10,5
Trinkwassernetz inkl. Anschlüsse	km	490,43	492,61
Brunnen	Stück	2	2
Tief-/Hochbehälter	Stück	16	16
Pumpstationen	Stück	7	7
Zähler	Stück	15.100	15.250
Einwohner des Netzgebiets		58.500	58.663



UNSER GROSSES ZIEL IST NACHHALTIGKEIT – ÜBERALL



Windparks Windpool

- 1 Wittgeeste
- 2 Wilhelminenthal
- 3 Zehdenick
- 4 Listerfehrda
- 5 Gahlen
- 6 Lausitz
- 7 Flechtendorf I + II
- 8 Charlottenhof
- 9 Neuss
- 10 Titz
- 11 Auf den Langen
- 12 Schwarzerden
- 13 Heidenburg



Windparks GGEW AG

- 1 Copenbrügge
- 2 Molau
- 3 Kalenborn
- 4 Roßdorf
- 5 Brünstadt
- 6 Eppelsheim und Eppelsheim 2
- 7 Linden



PV-Freiflächenanlagen

GGEW AG

- 1 Alsbach-Hähnlein
- 2 Heppenheim „Am Burggut Nord“ + „Am Burggut Süd“



Ladestationen GGEW AG

Seeheim-Jugenheim

- Sport- und Kulturhalle Seeheim
- Rathaus
- Einkaufszentrum Breslauer Str.
- Schwimmbad

Bickenbach

- Rathaus
- Bahnhof
- Sportgelände

Zwingenberg

- Melibokushalle
- Bahnhof
- Autohaus Vogel

Alsbach-Hähnlein

- Rathaus Alsbach
- Parkplatz Straßenbahn
- Bahnhof
- Marktplatz Hähnlein
- Einkaufszentrum

Bensheim

- Sanner
- Bhf. Auerbach
- DGH Auerbach
- Hochstädter Haus
- KBM
- Rathaus
- Badesees

- GGEW AG
- Basinus-Bad
- Parkhaus Platanenallee
- Parktheater
- Rinnentor
- Autohaus Lotz
- Autohaus Wiest
- Edeka
- Stubenwald
- Caritasheim St. Elisabeth
- Sirona

Lorsch

- Karolingerplatz
- Bahnhof
- Rathaus
- Birkengarten
- Innenstadt

Heppenheim

- Graben
- Innenstadt
- Stadthaus
- Bahnhof
- Schwimmbad
- Halber Mond
- Bruchsee



E-CarSharing

Seeheim-Jugenheim

- Rathaus Seeheim
- Bahnhof Jugenheim

Bickenbach

- Bahnhof

Zwingenberg

- Bahnhof

Bensheim

- GGEW AG
- Caritasheim St. Elisabeth

Lorsch

- Stadtverwaltung

Stand: Mai 2020

IMPRESSUM

HERAUSGEBER/VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

GGEW, Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk
Bergstraße Aktiengesellschaft
Dammstraße 68, 64625 Bensheim
Telefon: 06251 1301-0, Telefax: 06251 1301-229
info@ggew.de, www.ggew.de

KONZEPT, REDAKTION UND PROJEKTSTEUERUNG

Susanne Schäfer, Bereichsleiterin Marketing &
Kommunikation GGEW AG
Dominik Rudolf, PR-Manager Bereich Marketing &
Kommunikation GGEW AG
Iris Cherry, Event-Manager Bereich Marketing &
Kommunikation GGEW AG

KONZEPTION, LAYOUT UND SATZ

Scheufele Hesse Eigler Kommunikationsagentur GmbH
Frankfurt am Main
www.she-kommunikation.de

DRUCK

Braun & Sohn Druckerei GmbH & Co. KG, Maintal
www.braun-und-sohn.de

PAPIER

Heaven 42, FSC®-zertifiziert

LITHOGRAFIE

Die Lithografen GmbH, Darmstadt, www.die-lithografen.de

FOTOS

GGEW AG
Gregor Ott, GVO Media, www.gvo-media.de
Marc Fippel, Zwingenberg, www.marcfippel.de
shutterstock
Mynd

Redaktionsschluss: 10. Juni 2020

GGEW AG

GGEW, GRUPPEN-GAS- UND ELEKTRIZITÄTSWERK
BERGSTRASSE AKTIENGESELLSCHAFT

Dammstraße 68
64625 Bensheim
Telefon 06251 1301-0
Fax 06251 1301-229
info@ggew.de
www.ggew.de