

HERKUNFT WAHREN. ZUKUNFT WAGEN.

WICHTIGE WIRTSCHAFTSDATEN

GGEW AG 2018



230,9

[251,3]*

*Umsatz
(Mio. Euro)*



131,2

[123,3]*

*Anlagevermögen
(Mio. Euro)*



4,7

[3,0]*

*Bilanzgewinn
(Mio. Euro)*



2,8

[2,7]*

*Bereinigter Jahresüberschuss
(Mio. Euro)*



220

[209]*

*Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
(zum 31. Dezember)*



18,3

[12,4]*

*Investitionen **
(Mio. Euro)*



187,9

[191,6]*

*Bilanzsumme
(Mio. Euro)*



67,9

[66,0]*

*Eigenkapital
(Mio. Euro)*

* Zahlen in Klammern aus 2017.

** In Sachanlagen, Finanzanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände.

INHALT

*Jahresbericht 2018
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 2018

09

KENNZAHLEN GGEW AG

10

NEUBAU

Zukunft im neuen GGEWand

12

INNOVATION

*High Speed für
Bergströßer Schüler*

*50 innovative Ideen und
drei GGEWwinner*

14

KOMBIPRODUKTE

Diese Kombi überzeugt!

16

E-MOBILITÄT

Lorsch macht E-Mobil

18

MARKETING

*Digital und analog
Kunden begeistern*

20

ERNEUERBARE ENERGIEN

Hepp hepp hurra!

22

TECHNIK

Sicher, sicherer, ISMS

*Mit Trenching kommt
Glasfaser schneller voran*

24

GEKÜRZTER LAGEBERICHT GGEW AG

28

KENNZAHLEN GGEW AG

32

ÜBERSICHTSKARTE ERNEUERBARE ENERGIEN

33

IMPRESSUM

VORWORT DES VORSTANDS



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

*Carsten Hoffmann,
Vorstand GGEW AG,
legt Wert auf eine
gesunde Balance aus
Herkunft und Zukunft*

2018 war ein herausforderndes, ein anspruchsvolles Geschäftsjahr. Ein Jahr, mit dessen Verlauf wir gleichwohl zufrieden sein können. Denn es bescherte uns einige sehr erfreuliche Highlights.

Vor allem den termin- und budgetgerechten Abschluss des Neubaus unseres Verwaltungsgebäudes in Bensheim im Januar 2019 und dessen reibungslosen Bezug möchte ich hier hervorheben. Denn wir konnten nicht nur in ein neues und energietechnisch Maßstäbe setzendes Gebäude einziehen. In den freundlichen und transparenten Räumen hielt auch ein neuer Geist Einzug. Offen für vernetztes, freies, kreatives Arbeiten über Abteilungen hinweg. Offen auch für Beratungsgespräche mit unseren Kunden im neuen Kundencenter mit Expofläche im Parterre. Denn wenn uns das vergangene Geschäftsjahr eines gelehrt hat, dann dies: Mit der schnell voranschreitenden Digitalisierung und neuen Produkten steigt zugleich der Bedarf am persönlichen, ganz analogen Beratungsgespräch.

Auch daran können wir erkennen, dass unsere gemeinsame Reise in die Zukunft der Energiewirtschaft vor allem eines benötigt: Augenmaß und ein optimales Ausbalancieren zwischen Bekanntem und Bewährtem einerseits und neuen Technologien und innovativen Produktideen andererseits. Gerade wir als zukunftsorientierter und kundennaher Energiedienstleister sind aufgerufen, auf dieser Reise alle mitzunehmen – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ebenso wie Bestands- und Neukunden.

Wenn uns dies gelingt – und alles deutet darauf hin –, dann werden wir die Möglichkeiten der neuen Energiewelt ausschöpfen können, um die Lebensqualität der Menschen zu steigern. Denn das ist unser Auftrag.

Ihr Carsten Hoffmann

„WIR SUCHEN DIE PERFEKTE BALANCE!“

HERR HOFFMANN, WIE FÜHLT ES SICH AN, HIER IM ENDLICH FERTIGEN NEUBAU ZU SITZEN? SIND SIE ZUFRIEDEN MIT DEM ERGEBNIS UND DEM UMZUG AUS DEN ALTEN RÄUMEN?

Ich finde es toll. So schöne Büros wie hier wird man an der Bergstraße nicht viele finden. Mit dem Umzug geht auch eine neue Einstellung einher. Vernetztes, freies, kreatives Arbeiten über Abteilungen hinweg, in lichten, offenen Räumlichkeiten, das entspricht unserem Umgang mit den Kunden. Das neue Kundencenter im Parterre des Neubaus dokumentiert das ja ebenfalls. Und nun können wir auch vorm Haus endlich genügend Parkplätze anbieten. Die Brücke zwischen Bestands- und Neubau ist ein klares Symbol für die Verbindung zwischen Traditionellem und Neuem. Beides ist für die GGEW AG wichtig.

WIE SCHÄTZEN SIE DAS ZURÜCKLIEGENDE GESCHÄFTSJAHR EIN UND WAS WAREN DIE HIGHLIGHTS AUS IHRER SICHT?

Es war ein sehr herausforderndes Jahr. Die Wettbewerbssituation wird eher schwieriger als leichter. Wir haben in 2018 eine massive Veränderung der Beschaffungssituation erlebt. Und das sehr abrupt. Das hat natürlich Spuren hinterlassen. Aber gemessen daran haben wir uns gut geschlagen. Und wir hatten Highlights. Die Inbetriebnahme der Photovoltaikanlage in Heppenheim mit dem Besuch von Minister Tarek Al-Wazir. Dann die Neuorganisation unseres Energieeinkaufs mit effizienteren Prozessen und der Integration der GGEW Trading hier im Haus. Mit dem termingerechten Bezug des Neubaus ist zudem ein weiterer Meilenstein geschaffen worden für das Change Management unserer Mitarbei-

terinnen und Mitarbeiter und der Führungskräfte. Es ist enorm wichtig, dass wir alle mitnehmen und auf die Veränderungen vorbereiten, die auf uns zukommen. Ebenso möchte ich die Bedeutung von unseren Werten für unser Unternehmen betonen, die wir jetzt niedergeschrieben haben. Diese sind der Grundpfeiler der Zusammenarbeit in unserem Unternehmen und das feste Fundament unserer GGEW-Kultur. Hierzu zählt beispielsweise ein respektvolles, achtsames und wertschätzendes Miteinander.

GREIFT DAS CHANGE MANAGEMENT, WIRD ES ANGENOMMEN, LÄUFT ES SO, WIE SIE SICH DAS VORGESTELLT HABEN?

Durchaus. Aber es wird sicher seine Zeit brauchen. Vielleicht mehr, als wir geplant hatten. Ich halte es für sehr wichtig, dass wir uns diese Zeit nehmen. Die Dauer eines solchen Prozesses kann man nicht im Vorfeld bis ins Detail planen. Menschen mitnehmen heißt auch Rücksicht nehmen und Geduld haben. Und es hat sich ja vieles verändert. Ein neues Gebäude, eine neue interne Kommunikationsstruktur mit digitalisierten Prozessen. Neue Zuständigkeiten und mehr Verantwortung für den Einzelnen. Abteilungsübergreifende Projektarbeit. All das muss sich erst einmal einspielen. Das wird ein regelrechtes Fitnessprogramm für die GGEW AG. Um im immer härteren Wettbewerb zu bestehen, müssen wir unsere Schnelligkeit, unsere Agilität als kleineres Unternehmen voll entwickeln. Die neuen Themen werden kleinteiliger und vielfältiger. Das können wir in der Geschäftsleitung nicht mehr alles selbst machen. Für viele Mitarbeiter werden sich daraus große Chancen ergeben. Gut auch, dass wir das Thema Personal, Personalentwicklung und Personalmanagement in die professionellen Hände unserer neuen Personalchefin, Birgit Klapschus, gelegt haben. Das war die richtige Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt.



„MIT DEM UMZUG GEHT AUCH EIN NEUER GEIST EINHER: VERNETZTES, FREIES, KREATIVES ARBEITEN ÜBER ABTEILUNGEN HINWEG.“

„IN EINEM IMMER SCHÄRFEREN WETTBEWERB GILT ES, SCHNELL UND AGIL ZU SEIN, OHNE DAS ZU ÜBERTREIBEN. DENN WIR MÜSSEN DIE MENSCHEN MITNEHMEN.“

GREIFT DIE POSITIONIERUNG DER GGEW AG, DIE JA SEHR STARK ALS LÖSUNGSANBIETER AUFTRITT, IM MARKT BEREITS? Oh ja. Gerade die enge Verzahnung mit der GGEW net bewährt sich. Im Grunde verfolgen wir ja eine Doppelstrategie. Zum einen Innovationen voranbringen, testen und auf Kundenreaktionen eingehen. Zum anderen dürfen wir aber auch unser klassisches Kerngeschäft nicht aus dem Auge verlieren. Man muss ganz klar adressieren, dass wir mindestens noch zehn, 15 Jahre davon leben. Das setzt faire Preise und eine gute Servicequalität voraus. Es bringt nichts, wie einige andere Unternehmen permanent ins Silicon Valley zu reisen und zu Hause das Kerngeschäft zu vernachlässigen. Im Gegenteil. Durch die Veränderungen in der Energiewirtschaft verlagert sich der Blick wieder zunehmend in die Regionen. Strom, Gas, Wasser, Telekommunikation, Glasfaser, Elektromobilität, die Einrichtung von Energiesystemen in Neubaugebieten, das sind alles Themen, die auf die Region einzahlen. Um hier eine perfekte Balance zu finden, unternehmen wir große Anstrengungen. Ich denke, unsere Kunden wissen das zu würdigen.

EINIGE KLEINERE ANBIETER IM MARKT, DIE MIT DUMPINGPREISEN VERSUCHT HABEN, NEUKUNDEN ZU GEWINNEN, WURDEN JA VON DER PLÖTZLICHEN VERTEUERUNG DER BESCHAFFUNGSPREISE ÜBERRASCHT. HABEN SIE DIE INSOLVENZEN ÜBERRASCHT? Nein, überhaupt nicht. Wenn man fehlende Mengen kurzfristig beschaffen muss, die bereits kontrahiert, also an Kunden verkauft sind, dann hat man in steigenden Märkten ein existenzielles Problem. Für Unternehmen, die nur Vertrieb machen, gibt es keine Chance, dies über andere Unternehmensfelder auszu-

gleichen. Das wird zu einer Marktberreinigung führen. Und die ist noch nicht abgeschlossen. Wir selbst müssen weiter an unserer Effizienz arbeiten, die Beschaffungs- und Verwaltungsstruktur ständig optimieren und mit Augenmaß neues Personal für neue Produkte einstellen. Produkte, die so neu sind, dass sie sich erst einmal bei unseren Kunden beweisen müssen.

WAS SIND IM MOMENT DIE WICHTIGSTEN ZUKUNFTSPROJEKTE BEI DER GGEW AG? Auf der Vertriebsseite das Testen neuer Produkte für den Markt. Vor allem Kombiprodukte. Zu schauen, wie reagiert der Markt. Dann gegebenenfalls nachjustieren. Zu überlegen, gibt es weitere Möglichkeiten, Produkte zu bündeln. Auf der technischen Seite sehe ich sehr stark unser Engagement als Energiedienstleister in Wohngebieten. Mit dem Zurverfügung-Stellen von Nahwärme, Photovoltaik, Speichermöglichkeiten. Da steckt eine Menge Potenzial drin.

SIND DIE BAUGESSELLSCHAFTEN OFFEN FÜR SOLCHE ANGEBOTE? Durchaus. Die Verzahnung von Wohnen, Strom- und Wärmeerzeugung und Elektromobilität schreitet ja immer weiter voran. Im Prinzip fußt die gesamte Energiewende darauf. Es wird die Aufgabe der Energieerzeuger sein, das zusammenzuführen. Was die Erneuerbaren Energien angeht, beobachten wir auch da eine sehr starke Fokussierung auf die Region. Und eine zunehmende Präferenzierung der Photovoltaik. Auch da engagieren wir uns sehr stark. Sowohl bei Freiflächenanlagen als auch auf den Dächern.

IST DIE PHOTOVOLTAIK KOMPATIBLER UND BESSER VEREINBAR MIT DEN VORSTELLUNGEN DER BÜRGER UND ANRAINER? Prinzipiell schon. Zumindest im Vergleich mit Windkraftanlagen, gegen die ja sehr oft und sehr schnell von den Anrainern gut organisiert Front gemacht wird. Hier in unserer Region leben wir nun mal in einem sehr verdichteten Gebiet. Auch die drei bis vier Hektar für eine PV-Freiflächenanlage findet man da nicht an jeder Ecke. Ich als Kaufmann habe natürlich an

Photovoltaik mehr Spaß als an Windanlagen. Sie ist nicht so volatil und zudem wartungsärmer. Solaranlagen haben keine bewegten Teile und Mechanik, die kaputtgehen kann. Und die Bergstraße mit ihren vielen Sonnenstunden ist geradezu prädestiniert für Solarstrom.

NOCHMAL ZUM THEMA WICHTIGSTE ZUKUNFTS-PROJEKTE – WAS LÄUFT DA AUSSERHALB DER ERNEUERBAREN ENERGIEN? Vor allem der Glasfaserausbau für schnelles Internet. Wobei auch hier der Wettbewerb zunimmt. Insbesondere durch Anbieter von außerhalb des Energieversorgerbereichs. Da werden wir uns als Bergsträßer natürlich nicht die Butter vom Brot nehmen lassen und geben unsererseits richtig Gas. Auch in Sachen Elektromobilität sind wir mittlerweile sehr gut aufgestellt. Mit rund 85 öffentlichen Ladepunkten betreiben wir in unserer Region fast genauso viele Ladestationen wie ein kleineres Bundesland, das Saarland etwa. Das gibt vielen Bürgern den Anreiz, nun ganz konkret über die Anschaffung eines E-Mobils nachzudenken. Man sieht bereits sehr viel mehr Fahrzeuge mit dem E-Kennzeichen auf unseren Straßen. Für uns ist es vorerst noch ein Zuschussgeschäft, aber immerhin haben wir das Henne-Ei-Problem damit gelöst. Jetzt sind die Bürger am Zug.

KÖNNEN SIE ABSCHLIESSEND SCHON EINEN ERSTEN AUSBLICK GEBEN? WAS STEHT AN? WORAUF RICHTEN SIE BESONDERES AUGENMERK?

Dass wir beim Thema Ausstattung von Neubaugebieten vorankommen und unsere Errungenschaften schon bald konkret im Einsatz zeigen können – Energiezentrale, Nahwärmenetz und Batteriestromspeicher. Und natürlich geht es 2019 auch beim Glasfaserausbau zügig weiter. Es ist ja mein Auftrag als Vorstand, neue Geschäftsfelder zu entwickeln, mit denen wir in zehn oder 15 Jahren unser Geld verdienen können, wenn dies mit den Commodities Strom und Gas nicht mehr in der bisherigen Form möglich ist. Da eine perfekte Balance zu halten und über eine Spanne von zehn Jahren richtig zu liegen, ist gar nicht so einfach, aber wir sind sehr zuversichtlich, dass wir diese Herausforderung meistern.

HERR HOFFMANN, WIR DANKEN IHNEN FÜR DIESES GESPRÄCH!



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 mit Strom, Gas und Wasser. Als Treiber der Energiewende investiert sie massiv in Photovoltaik und Windenergieanlagen. Schnelle Internetverbindungen sowie Telefonie zählen ebenso zum Portfolio des Unternehmens wie eine stetig wachsende Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität in der Region. Die digitale Transformation der Energiebranche bietet der 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 sie 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 220 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei 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.



FÜHRUNGS- GRUPPE **DER** **GGEW AG**

*von links nach rechts,
von oben nach unten:*

DR. MICHAEL LOMITSCHKA

*Kaufmännischer Bereichsleiter
und Prokurist GGEW AG*

UWE SÄNGER

*Technischer Bereichsleiter
und Prokurist GGEW AG*

SUSANNE SCHÄFER

*Bereichsleiterin Marketing &
Kommunikation GGEW AG*

RAINER BABYLON

*Bereichsleiter Vertrieb & Services
und Prokurist GGEW AG*

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 WINDPOOL 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 2018**

Der Geschäftsverlauf der GGEW AG war geprägt durch volatile Beschaffungspreise an den Energiebörsen. Neben gestiegenen Gas- und Steinkohlepreisen führte der deutlich höhere CO₂-Preis im Mittel zu steigenden Strompreisen. Der Umsatz der GGEW AG beläuft sich auf 230,9 Mio. Euro und ist gegenüber dem Vorjahr (251,3 Mio. Euro) gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf die stärkere Fokussierung auf werthaltige Kundenbeziehungen, insbesondere bei den Industrie- und Gewerbekunden in der Strom- und Gassparte, zurückzuführen.

Die Stromabgabe beläuft sich auf 831,7 Mio. kWh. Die gesamte Gasabgabe an Letztverbraucher liegt bei 1.518 Mio. kWh. Dieses hohe Niveau ist auf eine starke Kundenbindung und nicht auf den temperaturbedingten Absatz zurückzuführen, denn die Gradtagszahlen im Gesamtjahr 2018 lagen rund 12 % unter denen des Jahres 2017. Die Wasserabgabe ist aufgrund der trockenen Witterung in 2018 auf 3,18 Mio. m³ gestiegen (Vorjahr: 2,95 Mio. m³).

Die Entwicklung der Besucherzahlen in unserer Bäderpartie ist erfreulich. Insgesamt kamen rund 420.000 Badegäste. Damit liegt die Gesamtzahl seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badensee bei rund 4,9 Mio. Besuchern. Darüber hinaus hat die GGEW AG 2018 die Betriebsführung des Waldschwimmbads in Lorsch übernommen.

Bundesweit war 2018 ein Rekordjahr für Erneuerbare Energien. Sie verzeichneten einen Zuwachs von 12,4 Terawattstunden und decken nun 38,2 % des Stromverbrauchs in Deutschland ab. Mit den beiden PV-Freiflächenanlagen in Heppenheim „Am Burggut“ hat die GGEW AG eines der größten PV-Projekte der letzten Jahre in Hessen realisieren können. Die beiden neuen Anlagen besitzen als Gesamtprojekt in Summe eine installierte Leistung von 2,6 Megawatt Peak (MWp), welche in der Zukunft noch auf rund 3,1 MWp erweitert werden soll. Über 750 Haushalte in der Region können dann rechnerisch mit klimafreundlich erzeugtem Strom versorgt werden. Das entspricht einer CO₂-Reduzierung in Höhe von rund 1.750 Tonnen jährlich.

Im Berichtsjahr investierte die GGEW AG 17 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 2,5 Mio. Euro.

Unsere Aktionäre erhalten Konzessionsabgaben in Höhe von rund 4,5 Mio. Euro. Als Dividende für das Geschäftsjahr 2018 schlägt der Vorstand eine Ausschüttung von insgesamt 4,7 Mio. Euro vor, sodass sich Zahlungen an unsere Aktionäre von insgesamt 9,2 Mio. Euro ohne Steuern ergeben.

GGEW AG 2018



831,7

[954,3]*

Stromabgabe an
Endkunden (Mio. kWh)



1.518,0

[1.540,0]*

Gasabgabe an
Endkunden (Mio. kWh)



3.180,2

[2.947,4]*

Wasserabgabe an
Endkunden (Tsd. m³)



420.000

Badegäste Basinus-Bad
und Badensee (2018)



4,9

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



4,5

[4,2]*

Konzessionsabgabe
(Mio. Euro)



4,7

[3,0]*

Dividende
(Mio. Euro)

* Zahlen in Klammern aus 2017.

ZUKUNFT IM NEUEN GGEWAND

D

„Dieser Neubau ist ein überzeugendes Beispiel dafür, dass es möglich ist, Termine und Budgets bei einem Bauprojekt dieser Größe vernünftig zu planen und einzuhalten.“ Carsten Hoffmann, Vorstand der GGEW AG, steht in einem bodentief über Eck verglasten Konferenzraum im

zweiten Geschoss des neuen Verwaltungsgebäudes.

Der Raum ist sehr hell und in freundlichen Farbtönen möbliert. Er ist sichtlich zufrieden mit dem Neubau und dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten. Zumal vom Neubau mit seiner modernen Ausstattung und dem großzügigen Grundriss auch die Kunden profitieren. Behindertengerechter Zugang und zahlreiche Kundenparkplätze unmittelbar vor dem Gebäude laden ein, das Kundencenter im Erdgeschoss auf kürzestem Weg zu betreten. Das gesamte Ambiente wirkt licht, freundlich und sehr transparent. Eine Medienwand mit Großbildschirmen



lädt ein, die vielfältigen Angebote des Unternehmens zu entdecken. Eine eigene Expofläche ist ebenfalls vorgesehen. Inklusiv einer Sitzecke mit iPads, auf denen sich Besucher GGEW-Produkte interaktiv anschauen können. Dass die Bauarbeiten gezielt an Handwerker und Unternehmen aus der Region vergeben wurden, war für Hoffmann und sein Team eine Selbstverständlichkeit.



oben:
Carsten Hoffmann,
Vorstand GGEW AG, und
Rolf Richter, Bürgermeister
der Stadt Bensheim,
bei der Einweihung des
GGEW-Neubaus

links:
Der Neubau überzeugt
durch eine offene und
transparente Baustruktur

LICHT, LUFT UND EFFIZIENTE ENERGIETECHNIK

Darüber hinaus hat es die äußerlich unaufgeregte Architektur faustdick hinter der Fassade. „Mit dem Neubau verknüpfen wir die aktuellen Herausforderungen in der Energiewirtschaft mit unserer zukunftsweisenden Investition in moderne Arbeitsplätze, die diesen Anforderungen gerecht werden“, betont Hoffmann. Bei diesem Thema ist Uwe Sänger, technischer Bereichsleiter GGEW AG, der die Bauarbeiten koordiniert hat, in seinem Element. „Das Gebäude ist mit moderner, effizienter und nachhaltiger Energie- und Heiztechnik ausgerüstet“, erklärt er mit sichtlichem Stolz. „Es versorgt sich annähernd autonom mit Wärme. Ein hauseigener Speicher und die Stromerzeugung mittels Photovoltaikanlage optimieren unseren Stromverbrauch. Das ist feinstes ‘State of the Art’ vom automatischen Lichtmanagement bis zu den Erdwärmetauschern unter der Bodenplatte des Gebäudes.“ In der Tat, bei der technischen Ausstattung geht die GGEW AG energetisch als Vorbild voran und zeigt auf, was mittlerweile alles schon machbar ist.

ELEKTRO

Das Lichtmanagement erfolgt in Abhängigkeit zur Außenhelligkeit. Es gibt eine vollautomatische Jalousiesteuerung. Die LED-Beleuchtungsanlage hat rund 460 Leuchten.

HEIZUNG

Die Wärme- bzw. Kälteerzeugung erfolgt über Wärmepumpen. Beheizt wird über eine Fußbodenheizung. Diese wird im Sommerbetrieb zur unterstützenden Kühlung eingesetzt.

SOLARANLAGE

Die thermischen Kollektoren sollen ganzjährig über den Tagesverlauf die Pufferspeicher laden, sodass genügend verwendbare Energie für das System vorhanden ist.

LÜFTUNG

Das Gebäude hat eine zentrale Lüftungsanlage zum Erwärmen, Kühlen und Entfeuchten. Die Luftansaugung erfolgt über einen Außenluftturm mit integriertem Vorfilter; von dort wird die Außenluft über einen Erdwärmetauscher unter der Bodenplatte des Gebäudes geführt. Hier wird die Außenluft gefiltert, über eine Wärmerückgewinnung als Rotationstauscher vorerwärmt und dann nach Bedarf gekühlt, entfeuchtet oder erwärmt.

PHOTOVOLTAIKANLAGE

Diese ist in ihrer Größe (30 kW) so ausgelegt, dass der Tagesbedarf rechnerisch gedeckt ist. Spitzenerträge werden in einen Stromspeicher (70 kWh) geladen, welcher unter anderem die Wärmepumpe im Nachtbetrieb versorgen kann.

BEPFLANZUNG

Für die Außengestaltung rund um den Neubau wurde eine bienen- und insektenfreundliche Bepflanzung vorgesehen. Auch die Fläche zwischen Teich und Hecke hat die GGEW AG als Wildblumen- und Kräuterwiese angelegt.

SO MACHT BERATUNG SPASS

Technik, Lebens- und Arbeitsqualität gehen Hand in Hand. Überall gibt es Besprechungsecken, multifunktionale Inseln und Kommunikationszonen. Aber es sind nicht nur die attraktiven Arbeitsbedingungen und 83 zusätzliche Arbeitsplätze, die Susanne Schäfer, Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation, begeistern: „Das Tolle am Neubau ist, dass wir hier sehr viel Raum für freies und kreatives Denken sowie abteilungsübergreifendes Projektmanagement haben.“ „Und natürlich in erster Linie für die persönliche Beratung der Kunden, die bei aller Digitalisierung und der Online-Plattform mehr denn je den persönlichen Kontakt suchen“, ergänzt Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services GGEW AG.

*Das neue Kundencenter
der GGEW AG*



HIGH SPEED FÜR BERGSTRÄSSER SCHÜLER

**OHNE GLASFASERAUSBAU
KEIN SCHNELLES INTERNET.
OHNE SCHNELLES INTERNET
KEINE SCHULISCHE BILDUNG
AUF DER HÖHE DER ZEIT.**

Womit sich selbst Metropolen oft schwertun, ist an der Bergstraße fast schon eine Selbstverständlichkeit: Schulen mit eigenem Anschluss ans regionale High Speed Internet der Bergstraße. Bensheims Bürgermeister Rolf Richter lässt keinen Zweifel: „Wir leben in einer digitalen Welt, umso wichtiger ist es, dass auch im schulischen Umfeld die technischen Möglichkeiten der Digitalisierung ausgeschöpft werden.“ Insofern hat die GGEW AG bei ihm und seinem Zwingenberger Kollegen Holger Habich quasi offene Türen eingerannt. Schon früh hatten sich die GGEW und der Eigenbetrieb Gebäudewirtschaft des Kreises Bergstraße zusammengesetzt, um Lösungen zu erarbeiten, wie man in den beiden Kommunen die Schulen kostengünstig ans Glasfasernetz anbinden kann. Der Grundstein für digitales Lernen in der Region ist gelegt. Insgesamt elf Schulen haben mittlerweile High Speed Internet im Haus. Und weitere werden noch folgen. Besonders erfreulich, weil zukunftssicher, ist die Tatsache, dass die dank eines Sondertarifs besonders kostengünstigen 100 Mbit/s-Anschlüsse bei Bedarf weiter „beschleunigt“ werden können. Die oft erheblichen Tiefbaukosten vermochte das Team um Uwe Sängler, den technischen Bereichsleiter der GGEW AG, angenehm niedrig zu halten. Die Nutzung bestehender Stromkabelverlegungen und Bestandstrassen der GGEW AG machten es möglich. Mit einem Augenzwinkern wendet sich der bekennende

Glasfaser-Fan Sängler an die Eltern der Schüler: „Jetzt können die Jungs und Mädchen endlich mit High Speed fürs Leben lernen!“

Bei den ersten elf Schulen des Projekts handelt es sich um:

- Altenpflegeschule Bergstraße, Bensheim
- Grundschule in den Kappesgärten, Bensheim
- Heinrich-Metzendorf-Schule, Bensheim
- Goethe-Gymnasium, Bensheim
- Schillerschule, Bensheim-Auerbach
- Schlossbergschule, Bensheim-Auerbach
- Carl-Orff-Schule, Bensheim-Fehlheim
- Seebergschule, Bensheim
- Hemsbergschule, Bensheim
- Altes Kurfürstliches Gymnasium, Bensheim
- Melibokusschule, Zwingenberg

2019 kommen die folgenden Schulen dazu:

- Joseph-Heckler-Schule, Bensheim
- Kirchbergschule, Bensheim
- Märkerwaldschule, Bensheim-Gronau
- Werner-von-Siemens Schule, Lorsch
- Wingertsbergschule, Lorsch
- Mittelpunktschule, Lautertal-Gadernheim

*Beim Pressetermin zum
Thema High Speed Internet an
Schulen im Alten Kurfürstlichen
Gymnasium Bensheim
im Sommer 2018*





Bei der Preisverleihung des Innovationswettbewerbs im Januar 2019

50 INNOVATIVE IDEEN UND DREI **GGEWINNER**

W

Wir erinnern uns: Im April 2018 hatte die GGEW AG einen Innovationswettbewerb ausgeschrieben. Adressanten waren Start-ups in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Junge,

innovative Unternehmensneugründungen, die unter dem Stichwort „ZukunftsGGEWinner“ Impulse liefern sollten, wie die GGEW AG die Chancen der Digitalisierung in neue, spannende Produkte und Dienstleistungen ummünzen kann. Die GGEW rief und alle, alle kamen, könnte man das Ergebnis zusammenfassen. Und dies lag sicher nicht nur an den gerade für Jungunternehmer attraktiven Preisen, die ausgelobt waren – als 1. Preis lockte beispielsweise ein individuell auf den Gewinner zugeschnittenes Acceleration-Programm inklusive Start-up-Coaching mit dem renommierten Felix Thönnessen. Mehr als 50 Teilnehmer übertrafen sich mit innovativen, zukunftsweisenden Ideen.

Die Jury hatte es wahrlich nicht leicht, daraus die drei Gewinner zu ermitteln. „Mit den ZukunftsGGEWinnern hat die GGEW einen Wettbewerb ins Leben gerufen, der innovative Ideen belohnt und nachhaltige Konzepte fördert. Das finde ich wirklich großartig“, applaudierte Jury-Mitglied Felix Thönnessen. Seine Jury-Kollegen

Professor Dr. Jens Strüker, Geschäftsführer am Institut für Energiewirtschaft der Hochschule Fresenius, und Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, konnten dem nur beipflichten. Eine Vielzahl von Ideen kam auf den Jury-Tisch, die auch Susanne Schäfer, die Projektleiterin des Wettbewerbs, begeisterten: „Wir waren sehr beeindruckt von den Einreichungen, die wir erhalten haben. Viele tolle Ideen, auch fernab der Energiebranche. Mit dem Ergebnis des Innovationswettbewerbs sind wir alle sehr zufrieden.“

Und wer hat nun mit welcher Idee gewonnen? Der erste Preis geht an die Nextt.One Alpha GmbH aus Berlin mit ihrem Projekt crowdheroes – eine innovative Verkaufsplattform, bei der die Kunden den Preis bestimmen. Auf Platz 2 landete die BRC Solar GmbH aus Karlsruhe mit einer elektronischen Lösung zur Optimierung von alternativen Solarmodulen. Und den dritten Preis erhielt die Kern GmbH aus Bensheim für ihr 24/7-Smart-Terminals-Konzept. Was davon demnächst in neue GGEW-Produkte einfließt, soll hier an dieser Stelle noch nicht verraten werden. Erste Pilotprojekte sind bereits geplant.



DIESE KOMBI ÜBERZEUGT!

**BEI ALLEM INTERESSE AN DER AKQUISE
NEUER KUNDEN WEISS MAN IN DER
ZENTRALE DER GGEW AG NUR ZU GUT, WAS
MAN AN SEINEN BESTANDSKUNDEN HAT.**

Wie können wir unseren Stammkunden etwas Gutes tun? Mit der Beantwortung dieser Frage hat das Bergsträßer Unternehmen ein Statement gesetzt. Denn während praktisch alle Wettbewerber Neukunden mit Supersonderrabattangeboten zu ködern versuchen und ihre bestehenden Kunden damit oft vor den Kopf stoßen, geht man bei der GGEW einen anderen Weg. Und der heißt GGEWinner Kombi.

Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services der GGEW AG, verrät uns, was die Idee war: „Die Kunden, die bei uns bereits Strom und Gas beziehen, erhalten Rabatte auf Internet und Telefonie. Der Zweck der GGEWinner Kombi war es, speziell unseren Bestandskunden einmal Dankeschön zu sagen. Denn nur aufgrund ihrer Treue zur GGEW können wir unserer Aufgabe hier in der Region gerecht werden.“ Diese Wertschätzung muss offensichtlich bei den Kundinnen und Kunden der GGEW AG ange-

kommen sein. Denn die GGEWinner Kombi konnte sich erfolgreich etablieren und wird mittlerweile so häufig nachgefragt, dass man sich entschlossen hat, sie fest ins Angebot zu übernehmen.

Jetzt, wo man mit der GGEW net unter einem Dach arbeitet, sind nicht nur die Wege zueinander kürzer geworden. Es konnten auch übergreifende Projektgruppen gebildet werden. In genau einer solchen gemeinsamen Projektgruppe mit der GGEW net ist auch die besagte GGEWinner Kombi entstanden. Was am grünen Tisch absolut naheliegend und logisch erschien, musste sich allerdings auch im Markt bewähren. Dass die Bestandskunden das Angebot aufgriffen, freut jeden bei der GGEW AG – nicht nur die Mitglieder der beteiligten Projektgruppe.

ZUSAMMENFASSEN WAS ZUSAMMENGEHÖRT

Kombiprodukte haben Zukunft, da ist man sich in der Bensheimer Zentrale sicher. Um für die Kunden interessante und relevante Kombiprodukte zu entwickeln, müssen jedoch erst einmal gewisse organisatorische Voraussetzungen erfüllt sein. Rainer Babylon deutet an, wie komplex die dahinter liegenden Prozesse sind: „Wir machen praktisch jedem einzelnen Kunden ein ganz individuelles Angebot bei Grund- und Arbeitspreisen, abhängig von seinen speziellen Bedürfnissen und seiner Wertigkeit für uns. Da kann es also durchaus sein, dass mein Nachbar einen anderen Preis bezahlt als ich, obwohl er scheinbar das gleiche Produkt von seiner GGEW bezieht. Aber eben nur scheinbar. Unsere neue Software berücksichtigt die individuellen Unterschiede erstmals bis ins Detail. Dadurch sind unsere Preise nicht nur individuell unterschiedlich, sondern auch besonders fair.“

Kombiprodukte haben nicht nur Zukunft. Sie sind auch beratungsintensiv. Das gesamte Betreuungssystem für die GGEW-Kunden wird deshalb derzeit neu ausbalanciert. Prozesse werden automatisiert und digitalisiert, damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr Zeit aufwenden können, um die Kunden zu beraten. Neue Teams wurden gebildet. Mit neuen Verantwortlichkeiten. Ein Team, das ausschließlich für Geschäftskunden zuständig ist. Und

natürlich ein weiteres, bei dem alle neuen Produkte angesiedelt sind, inklusive der Kombiprodukte. Das bringt mehr Effizienz. Die Kunden profitieren davon. Und die Ergebnisse passen natürlich auch. Da ist noch vieles möglich. „Beispielsweise werden wir Stromverträge mit Elektromobilität bündeln“, erzählt Rainer Babylon. „Indem wir die Installation einer E-Ladestation für die eigene Immobilie mit dem Stromliefervertrag und einer Flatrate-Ladekarte fürs E-Mobil kombinieren.“ Er lächelt. „Wenn man anfängt, über Kombinationen nachzudenken, kommt man schnell auf eine Menge spannender Ideen.“

Hier hakt Carsten Hoffmann ein: „Es ist ja die Frage, was traut der Kunde seinem Energieversorger zu? Viele Kunden hatten es ja gar nicht auf dem Schirm, dass wir plötzlich auch Telefonie und schnelles Internet anbieten, gekoppelt mit Strom, so wie in unserem mittlerweile erfolgreichen Produkt GGEWinner Kombi. Das ermutigt uns, auch weitere Kombiprodukte zu entwickeln und unseren Kunden anzubieten.“

DIE GGEWINNER KOMBI:
STROM + INTERNET & TELEFON* =
DAUERHAFT GÜNSTIG!

GGEW
WIR SIND ENERGIE.

JETZT
VORTEIL SICHERN:
GGEWINNER-
KOMBI.DE

Familie Stemann
GGEW-Kunden aus Lorsch

*POWERED BY GGEWNET. Näheres unter www.ggewinner-kombi.de

*Familie Stemann
aus Lorsch präsentiert
die Kampagne*



Bei der Einweihung
der Ladestation am Lorsche
Birkengarten im April 2019

LORSCH MACHT E-MOBIL

Die Bergsträßer Infrastruktur für E-Mobilität und E-CarSharing schreitet mit großen Schritten voran. Wer schon länger mit der Anschaffung eines E-Fahrzeugs geliebäugelt hatte, darf sich jetzt auch als Lorsche Bürger freuen und ganz konkrete Pläne machen. Neben den Ladestationen beim Autohaus Schmitt und dem Parkplatz Klosterpark können nun vier neue, durch die GGEW AG installierte 22-kW-Ökostrom-Ladestationen mit je zwei Ladepunkten für Elektrofahrzeuge an strategisch gut ausgewählten Punkten der Stadt Lorsch angesteuert werden. In der Innenstadt, am Bahnhof, am Birkengarten in der Nähe des Schwimmbads sowie am Stadthaus. Letztere bietet auch ein E-CarSharing an. Ideal zum Testen der Elektromobilität, für flexibles Mieten eines passenden Elektroautos und damit zur Verbesserung der persönlichen Ökobilanz. Somit kann nun jeder interessierte Bürger zum Klimaschutz unserer schönen

Region beitragen. Gerade das E-CarSharing mit Strom aus ausschließlich erneuerbaren Quellen ist ein stimmiger Beitrag zum Klimaschutz. Christian Schönung, Bürgermeister der Stadt Lorsch, betont: „Dass wir nun ein CarSharing-Angebot in Lorsch haben, war ein schon lange gehegter Wunsch von mir. Vielleicht schaffen wir es durch solche Fahrzeuge, das Wachstum der Anzahl der Autos in Lorsch ein wenig einzubremsen. Mit einem E-CarSharing haben wir gleich zwei Vorteile bekommen: Eine innovative Nutzung von Pkw hält Einzug in Lorsch und die Verbreitung von abgasfreien Fahrzeugen wird gefördert.“ Zudem unterstützt die GGEW AG auch die Planung und Umsetzung im Privatbereich – eine E-Ladestation für die heimische Garage oder eine Ladestation für Carport oder Einfahrt ist kostengünstig und schnell installiert. Die ideale Ladelösung beispielsweise für Berufspendler.

ZUKUNFTSMODELL TEILEN STATT KAUFEN

E-CarSharing bietet interessierten Bürgerinnen und Bürgern nicht nur eine ideale Gelegenheit, den Stand der E-Mobilität zu testen. Es gilt auch unter Experten längst als ideale und konsequenteste Form der individuellen Mobilität im 21. Jahrhundert. Immer vorausgesetzt, dass das Mieten und Nutzen so einfach ist wie beim Angebot der GGEW AG:

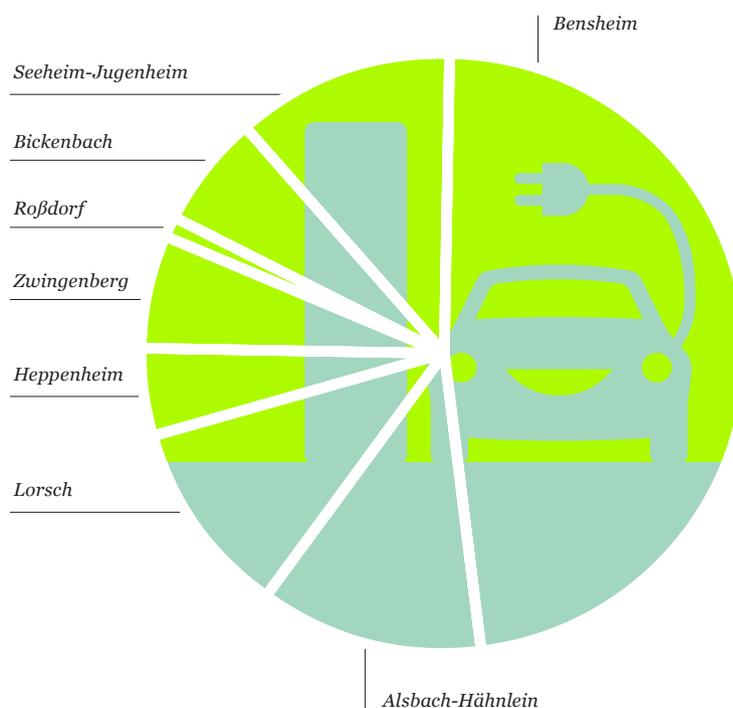
- Einmalig online auf der GGEW-Website anmelden und anschließend das Anmeldeformular, den Personalausweis sowie den Führerschein in der GGEW-Geschäftsstelle in Bensheim vorlegen. Das Konto wird freigeschaltet und die persönliche DriveCard ausgehändigt.
- Die Buchung eines GGEW-E-CarSharing-Autos in der Nähe erfolgt online über die Website drive-carsharing.com.
- Das Auto wie jeden normalen Mietwagen vor Fahrtbeginn auf Schäden checken, um diese gegebenenfalls zu melden.
- Mit der DriveCard das Auto freischalten, Ladekabel trennen, Sitz und Spiegel richtig einstellen und los geht's!
- Nach Ankunft am gewünschten Ziel-Ladepunkt das Auto wieder per Kabel mit der Ladestation verbinden, damit der nächste Nutzer es genauso bequem übernehmen kann.

Wer seinen Lebensmittelpunkt hier an der Bergstraße hat und beruflich nicht gezwungen ist, täglich kreuz und quer durch die Republik zu reisen, der wird diese bürgerfreundliche Form der E-Mobilität schnell zu schätzen wissen. Das gute Gefühl, aktiv dazu beizutragen, dass blühende Landschaften wie die Bergstraße auch blühende Landschaften bleiben, gibt's gratis obendrein. Neben dem Service für Privatkunden bietet die GGEW AG auch individuelle E-CarSharing-Konzepte für Unternehmen in der Region an. „Das eröffnet völlig neue Möglichkeiten für das Fuhrparkmanagement von Firmen. Unser Angebot ist sehr flexibel: Wir können auf die individuellen Standortwünsche der Kunden eingehen“, so Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services GGEW AG.

MEHR E-TANKSTELLEN ALS MANCHE METROPOLE

Die neuen Ladestationen in Lorsch sind natürlich nicht allein auf weiter Flur. Ganz im Gegenteil. Seeheim-Jugenheim, Zwingenberg, Bickenbach, Heppenheim, Bensheim und weitere Orte in der Region verfügen ebenfalls über zahlreiche Lademöglichkeiten. Mit rund 85 öffentlichen Ladepunkten ist die Bergstraße ein Vorreiter der Elektromobilität. Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, ist guter Dinge, mit dem dichten Netz der Ladepunkte immer mehr Bürger zu ermutigen, ganz konkret über die Anschaffung eines eigenen Elektroautos nachzudenken. Zumal dies ein wichtiger Baustein für jene bessere Welt ist, die wir unseren Kindern und Enkeln überlassen wollen. Und für die jeden Freitag Schülerinnen und Schüler weltweit auf die Straße gehen.

VERTEILUNG LADEPUNKTE DER GGEW AG



DIGITAL UND ANALOG KUNDEN BEGEISTERN



Vieles ist in Bewegung bei der GGEW AG. Nachdem sich Uwe Sänger wieder auf seine Hauptaufgabe als technischer Bereichsleiter und insbesondere den weiteren Glasfaserausbau in der Region konzentrieren möchte, begleitet den nächsten Wachstumsschritt der

GGEW net seit September 2018 Susanne Schäfer, zusätzlich zu ihrer Funktion als Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation GGEW AG – und zwar als Geschäftsführerin der GGEW net GmbH für den Bereich Finanzen, Privatkundenvertrieb, Marketing und Personal. Ihr Geschäftsführer-Kollege Karlheinz Knapp ist für die Bereiche Technik und Geschaftskundenvertrieb verantwortlich.

Eine überaus reizvolle Aufgabe für einen Vollblut-Marketer wie Susanne Schäfer. Die Powerfrau ist deshalb voller Tatendrang: „Ich freue mich riesig über die neue Aufgabe. Ich sehe bei der GGEW net ein enormes Wachstumspotenzial. Das Momentum ist da, um in der Neukundenakquise richtig durchzustarten. Auch die Kundenbindung bleibt natürlich ein wesentliches Ziel. Außerdem prüfen und optimieren wir die internen Prozesse, um die

GGEW net noch stärker im Sinne der Kunden auszurichten.“ Das Marketing-Team um Susanne Schäfer wird in der neuen Konstellation mit mehr Eigenverantwortung für das Tagesgeschäft der AG agieren.

„Wir wollen noch besser zusammenwachsen, um die Synergien besser nutzen zu können. Und wir müssen, was immer wir tun und planen, vom Kunden aus denken.“ Susanne Schäfer zeigt sich überzeugt: „Das ist entscheidend für den Erfolg des gesamten Unternehmens!“

„WIR WOLLEN EINZIGARTIGE KUNDEN- ERLEBNISSE BIETEN!“

Es gibt eine ganze Menge Erfolgsstories, auf die Susanne Schäfer und ihr Marketingteam bei der GGEW AG stolz sein können. Hierzu zählen die GGEW aktuell, Kampagnen, der Facebook-Kanal, der immer stärkere Fokus auf Bewegtbild und vieles mehr. „Wir haben uns letztes Jahr auch wieder auf sehr vielen Veranstaltungen präsentiert und zahlreiche Promotions durchgeführt“, betont Schäfer und macht klar, warum der Dialog mit den Kunden so bedeutsam ist: „Das Feedback gibt uns ganz konkrete Anstöße nicht nur für neue Produkte und Dienstleistungen.





Die GGEW AG und die GGEW net sorgen für Highspeed Internet in der Region

MAN LERNT IMMER WIEDER DAZU

Mit jedem neuen Produkt und erst recht einem kombinierten sind auch oft überraschende Lerneffekte verbunden. Susanne Schäfer gibt das unumwunden zu: „Was uns anfangs etwas verblüfft hatte, war, dass die für uns so naheliegende Verbindung von Stromprodukten einerseits und Internet und Telefonie andererseits gar nicht in den Köpfen der Verbraucher drin war. Da mussten wir erst einmal etwas warten, bis es ‚Klick‘ gemacht hat.“ Aber da war noch mehr. Besonders spannend fand Susanne Schäfer, dass ganz viele Kunden zum neuen Kombiprodukt eine persönliche Beratung haben wollten. Ganz analog. Trotz eigener Landing-Webpage mit allen Erläuterungen. „Daraus haben wir gelernt, dass für uns als Unternehmen trotz oder sogar wegen aller Digitalisierung das persönliche Kundengespräch auch in Zukunft einen sehr hohen Stellenwert haben wird“, betont Schäfer. „Insofern kommt unser neues, helles, einladendes Kundencenter wie gerufen. Wir sind eben nicht der anonyme Konzern von irgendwoher, wir sind hier vor Ort und schreiben Kundenservice ganz, ganz groß. Das ist ein wichtiger Baustein zu einem einzigartigen Kundenerlebnis!“

Zugleich bestärkt dies darin, in Zukunft auch für die GGEW net und ihre Leistungen offensiveres Marketing zu betreiben. Die GGEW net ist sehr organisch gewachsen und kaum aktiv beworben worden. „Wenn wir dies nun mit mehr Start-up-Spirit angehen, dann sehe ich da ein sehr großes Potenzial. Um so mehr, als wir nun endlich kurze Wege zueinander haben“, freut sich Schäfer. „Dank des Neubaus, in den wir umgezogen sind, wurden im Nachbargebäude Räumlichkeiten frei, die nun die GGEW net für sich nutzt. So können wir uns viel besser und schneller miteinander abstimmen als früher.“

Wir haben dabei auch gelernt, dass der Beratungsaspekt immer wichtiger wird.“ Und dies gilt keineswegs nur für Privatkunden. „Auch für unsere Geschäftskunden ist unsere Nähe, unsere Erreichbarkeit vor Ort ein entscheidendes Kriterium, sich für die GGEW zu entscheiden“, stellt Schäfer fest und lässt keine Zweifel daran, dass sie diesen Vorteil der Nähe in Zukunft noch stärker ausspielen will. Gerade auch bei Bestandskunden. „Es soll sich lohnen, Kunde der GGEW zu sein!“ Susanne Schäfer hat diesbezüglich klare Vorstellungen: „Das werden wir im Marketing weiter betreiben. Deshalb haben wir eine der Familien, die im vergangenen Jahr zu unseren Werbegesichtern gehörten, dafür begeistert, online und offline unserer erfolgreichen GGEWwinner Kombi Präsenz zu geben. Damit wir vielen weiteren Interessenten ein einzigartiges Kundenerlebnis bieten können.“ Mit Produkten, die echten Mehrwert bieten, geht dies am besten, davon ist Schäfer zutiefst überzeugt. Auch der Fokus auf HD-Fernsehen wird von der GGEW net verstärkt. Aber auch ein eigener Telekommunikations-Shop ist geplant, den Kunden besuchen können, um sich dort gezielt beraten zu lassen – von Telefonie über Zubehör bis zu High Speed Internet.



Die GGEW AG präsentierte sich als Unternehmen zum Anfassen beim Tag der offenen Tür im Mai 2019.

HEPP HEPP HURRA!

WENN DAS MAL KEIN GRUND ZUM FEIERN IST: IN HEPPENHEIM KONNTE UNTER DER VERANT- WORTUNG DER GGEW AG EINES DER GRÖSSTEN PV-PROJEKTE IN HESSEN ENDE SEPTEMBER 2018 OFFIZIELL INGEWEIHT WERDEN.

Mit einer installierten Leistung von rund 2,6 Megawatt Peak (MWp) ist dies ein Leuchtturmprojekt für unser gesamtes Bundesland. Deshalb ließen es sich auch zahlreiche Vertreter aus der Politik nicht nehmen, zugegen zu sein. Allen voran der Hessische Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung, Tarek Al-Wazir, und Brigitte Lindscheid, die Regierungspräsidentin von Darmstadt. In der Zukunft vermögen die Anlagen mehr als 3,1 MWp Solarstrom zu erbringen. Dies bewegt sich in etwa in der Größenordnung einer einzelnen Windenergieanlage. Als bis dato einzige hessische Photovoltaikanlage konnte mit diesem Projekt ein Zuschlag im Ausschreibungsverfahren der Bundesnetzagentur gewonnen werden.

ALLES GUT AM BURGGUT

Tarek Al-Wazir war sichtlich angetan von dem erfolgreich in Betrieb genommenen Großprojekt: „Die Freiflächenanlage ‚Am Burggut‘ ist ein weiterer Beweis, dass Hessen Energiewende kann. Wir hatten uns vor fünf Jahren

vorgenommen, den Anteil der Erneuerbaren Energien im Strombereich auf 25 Prozent zu steigern, und sind jetzt auf der Zielgeraden. Wie bei der Windkraft haben wir auch bei der Photovoltaik eine Aufholjagd gestartet. Mit dem Solarkataster Hessen haben wir dem Ausbau von Dachanlagen einen Schub gegeben. Auf www.solarkataster.hessen.de ist jedes einzelne Dach in Hessen sichtbar und auf seine Eignung für eine Photovoltaik-Anlage prüfbar. Als Aufgabe für die Zukunft steht jetzt noch eine Freiflächen-Verordnung an, um auch den Bau solcher Anlagen zu intensivieren. Denn im Jahr 2050 soll Hessen seinen Energiebedarf vollständig aus erneuerbaren Quellen decken.“

SONNE IM HERZEN UND AM HIMMEL

Florian Grob, Bereichsleiter Erneuerbare Energien bei der GGEW AG, weiß um die Situation der Erneuerbaren in Deutschland und zieht klare Schlüsse: „Das Geschäft mit den Erneuerbaren Energien wird von Jahr zu Jahr härter. Nachdem der Windausbau – nicht zuletzt auch aus politischen Gründen – nahezu zum Erliegen gekommen ist, konzentrieren wir uns aktuell auf die Photovoltaik.“ Angesprochen auf den Status des bereits seit Längerem vorangetriebenen Windparkprojekts im Reinhardswald im nordhessischen Gahrenberg, zeigt er sich verhalten optimistisch: „Natürlich bleiben wir am Gahrenberg weiter am Ball. Dort haben wir die Fachgutachten zwischenzeitlich abgeschlossen. Unter anderem die luft-





fahrttechnischen Untersuchungen, die wegen der relativen Nähe zum Flughafen Kassel-Calden die ausgewiesene Windvorrangfläche und damit die Zahl der realisierbaren Windenergieanlagen auf zehn reduziert haben. Wir gehen davon aus, dass trotz verschiedener Herausforderungen die verbleibende Windvorrangfläche realisierbar ist und wir in 2019 einen Antrag stellen können. Ansonsten haben wir Sonne im Herzen und treiben unser Engagement in PV-Anlagen voran.“ Eine Ansage, die leichtfällt, eingedenk der Tatsache, dass 2018 ein sehr starkes und langes Sonnenjahr war und entsprechend überdurchschnittliche Erträge gebracht hat. Nicht zuletzt die spektakuläre PV-Freiflächenanlagen in Heppenheim vermochte davon zu profitieren: Die erste Anlage konnte bereits im Juni 2018 in Betrieb gehen, die zweite im September.

STROM AUS DER REGION FÜR DIE REGION

Im relativ dicht besiedelten Netzgebiet der GGEW AG stellen die beiden PV-Freiflächenanlagen in Heppen-



Bei der Einweihung der Anlagen in Heppenheim

heim eine Rarität und ein echtes Leuchtturmprojekt dar. Denn sie verkörpern genau das Konzept, das die GGEW AG als kommunales Versorgungsunternehmen vor allen anderen präferiert: aus Erneuerbaren Energien den Strom dort zu erzeugen, wo er auch verbraucht wird – in der Region Bergstraße. Mit möglichst kurzen Wegen und ohne Abhängigkeit von gigantischen Nord-Süd-Stromtrassen.

Idealerweise in Verbindung mit eigenen Stromprodukten für Endkunden. Der Regionalstrom der GGEW AG wird ein solches Produkt sein. Zum Teil direkt aus den beiden Solarparks der GGEW AG in Heppenheim stammend, erfüllt es den Anspruch, in der Region produzierten Strom vor Ort zu vermarkten und zu verbrauchen. Strom aus regenerativen Quellen. Das neue Regionalstromprodukt wird gemäß den Regionalnachweisen des Umweltbundesamtes zertifiziert.

Florian Grob ist sich der schwierigen Wettbewerbsvoraussetzungen im Einzugsgebiet der GGEW AG durchaus bewusst, bleibt aber gleichwohl optimistisch: „Trotz der beengten Flächensituation suchen wir unsere Opportunitäten und finden sie auch. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft weitere Projekte realisieren können.“ Und mit einem Augenzwinkern ergänzt er: „Wir haben da auch schon etwas im Blick und eine interessante Fläche akquiriert, kleiner als Heppenheim, aber immer noch groß genug. Und bei gewerblichen Dachanlagen sind wir natürlich auch im Gespräch.“

SICHER, SICHERER, ISMS

Informationssicherheits-Managementsystem, was für ein Wortungetüm. Kürzer: ISMS. Per Definition handelt es sich dabei um die „Aufstellung von Verfahren und Regeln innerhalb einer Organisation, die dazu dienen, die Informationssicherheit dauerhaft zu definieren, zu steuern, zu kontrollieren und fortlaufend zu verbessern.“ Mithin gerade für einen Energiedienstleister wie die GGEW AG eine durchaus sinnvolle und wünschenswerte Sache. Erst recht, wenn man sich der diversen Berichte in TV-Magazinsendungen erinnert, in denen aufgezeigt wurde, wie leicht ein unautorisiertes Zugriff Dritter auf Kraftwerke und Stromversorgung durchgeführt werden kann. Da sich die GGEW AG schon länger mit dieser Thematik auseinandersetzt, wurde bereits vor einer Weile eine ganze Menge Zeit und Geld in die eigene IT-Sicherheit investiert. Anfang März 2018 konnte die TÜV Rheinland Cert GmbH als zuständige Zertifizierungsstelle den Erfolg des damit verbundenen großen Aufwands bestätigen und ein offizielles Zertifikat für das besagte ISMS ausstellen. Dieses bezieht sich auf den Bereich Energieversorgung für das Netzgebiet der GGEW AG. Darunter fallen konkret der Betrieb der Leit-, Übertragungs-, Fernwirk-, und Automatisierungs-

technik des Strom- und Gasnetzes. Projektleiterin Iris Kohl von der GGEW AG zeigt sich sehr zufrieden: „Ein frühzeitiger Projektbeginn hat sich ausgezahlt. Eine sehr gute und konstruktive Zusammenarbeit aller Projektteammitglieder und deren Know-how trugen wesentlich zum erfolgreichen Abschluss des Projekts bei.“ Mit anderen Worten: Die GGEW AG ist nun auch ganz offiziell sicher geschützt vor Telekommunikations- oder IT-gestützten Bedrohungen, die einen sicheren Netzbetrieb gefährden könnten.

EIN DOPPELT GELUNGENER UMZUG

In 2018 hatte der Bereich Technik der GGEW AG sprichwörtlich alle Hände voll zu tun. Neben der zeitintensiven ISMS-Zertifizierung musste auch das laufende Tagesgeschäft bewältigt werden. Die Übernahme neuer Wartungsverträge, die Akquise von weiteren Wärmenetzen und die Bearbeitung zahlreicher Bauträger-Anfragen addierten sich zu den zahllosen Arbeiten, die zum reibungslosen Betrieb der Netze der GGEW AG nötig sind. Und dann waren da ja auch noch zwei Umzüge zu bewältigen. Wieso gleich zwei? Uwe Sänger, technischer Bereichsleiter der GGEW AG, klärt uns auf: „Zum einen ist die GGEW net GmbH in die freigewordenen Räumlichkeiten im bestehenden Verwaltungsgebäude in Bensheim eingezogen. Zum anderen haben große Teile der Belegschaft der GGEW AG hinübergewechselt in den Hightech-Neubau. Beides war zwar klasse, aber auch mit einer Menge Arbeit verbunden. Zumal wir selbst sehr stark in den Neubau involviert waren, mit dem wir auch energetisch ein Zeichen setzen wollten.“ Sänger spielt an auf die ausgefeilte Energietechnik des Neubaus – wärmetechnisch ein Nullenergiehaus –, über den wir bereits an anderer Stelle berichtet haben.



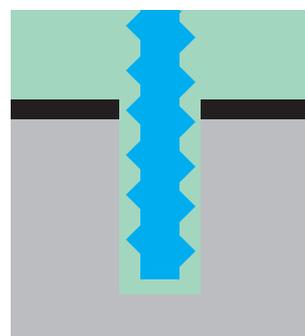
Das ISMS-Projektteam der GGEW AG mit dem Zertifikat: Iris Kohl, Felix Zillig, Uwe Sänger, Udo Brunnengräber, Jan Schulze (v. l.)

MIT TRENCHING KOMMT GLASFASER SCHNELLER VORAN

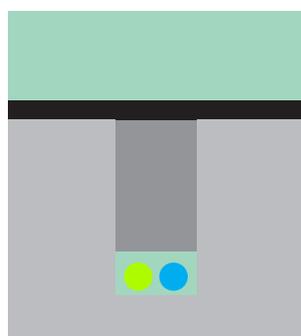
**NICHT NUR BEI DER GGEW NET IST
MAN UNGLÜCKLICH DARÜBER, WENN
DIE ZUR GLASFASERVERLEGUNG
BENÖTIGTEN TIEFBAUUNTERNEHMEN
BEI JEDER VORSICHTIGEN TERMIN-
ANFRAGE ABWINKEN.**

Das ist natürlich weder im Sinne der Kommunen, die möglichst schnell ans High Speed Internet angeschlossen werden möchten, noch im Interesse der GGEW AG. Was tun? In diesem Zusammenhang stößt man schnell auf das Stichwort Trenching. Als Trenching bezeichnet man ein Verfahren zur Verlegung von Rohren für Glasfaserleitungen, bei dem schmale Gräben und Schlitz in Böden und Asphalt gefräst werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Tiefbauarbeiten beansprucht dieses innovative Fräsverfahren nur wenig Platz und ermöglicht eine schnelle Fertigstellung von Glasfasertrassen. Deutlich schneller und zugleich preiswerter als herkömmliche Verfahren. Uwe Säger, technischer Bereichsleiter der GGEW AG, ist jedenfalls überzeugt von der Überlegenheit dieses Verfahrens und plädiert nachdrücklich für dessen Einsatz. Allein schon, um aus der Abhängigkeit von der Verfügbarkeit von Tiefbauunternehmen herauszukommen.

Die Experten unterscheiden übrigens verschiedene Trenchingverfahren je nach Tiefe und Breite der Verlegefuge sowie der verwendeten Schneide- bzw. Frästechnik. Die Böden können bei einer Breite bis 60 Zentimeter und unterschiedlichen Tiefen bearbeitet werden. Die perfekte Lösung also für glasfaseraffine Kommunen und Kunden? Im Prinzip ja. Und deshalb auch empfohlen vom Bundesbreitbandbüro, einem Kompetenzzentrum des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur. Ein kleiner bürokratischer Akt auf kommunaler Ebene, der das große Problem einer zügigen Glasfaserverlegung aus der Welt zu schaffen vermag.



Es wird ein Schlitz in den Untergrund gefräst und das Fräsgut abgesaugt



Glasfaserkabel wird verlegt, Schlitz mit steinfreiem Material aufgefüllt und Asphaltdeckschicht aufgebracht

 ≠ Glasfaserkabel

GEKÜRZTER LAGEBERICHT DER GGEW AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018

GESCHÄFTSMODELL DES UNTERNEHMENS

Die GGEW AG (Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße AG) 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 der Erneuerbaren Energien und des innovativen Endkundengeschäfts. Im Einzelnen sind dies vernetzte Lösungen für Energie, Kommunikation und Mobilität, Bundleprodukte aus Kommunikation und Energieversorgung, Facility Management von Liegenschaften sowie das Assetmanagement für Netze, Windparks, BHKWs und Bäder. Für diese Themenbereiche engagieren wir uns entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Unsere Produkte werden bundesweit von 140.000 Kunden bezogen.

KUNDEN & SERVICE

Das Jahr 2018 war durch ein kompetitives Marktumfeld im Commoditybereich geprägt. Infolge des „Drehens“ der Beschaffungsmärkte wurden bundesweit Preisanpassungen notwendig. Dies hat generell zu einem erhöhten Wechselaufkommen der preissensiblen Kunden vor allem außerhalb unserer Region geführt.

Auch die GGEW AG hat im Laufe des Jahres 2018 in der Grundversorgung und in weiteren Tarifkundensegmenten die Strompreise mit Augenmaß sukzessive angepasst. Obwohl die Strompreise nach einer langen Phase der Stabilität erstmals wieder erhöht werden mussten, konnte der Marktanteil im Netzgebiet leicht erhöht werden. Im Segment der Bündelkunden und bei den Sonderkunden konnten nicht alle Verträge verlängert werden, daher ist die Stromabsatzmenge gegenüber 2017 zurückgegangen. In der Gassparte konnten wir in 2018, nachdem die Preise seit dem 1. Januar 2012 stabil gehalten wurden und zum 1. Mai 2015 eine spürbare Preissenkung erfolgte, weiterhin die Preise stabil halten. Die Wasserpreise der GGEW AG blieben im Geschäftsjahr 2018 in Alsbach-Hähnlein und Bickenbach unverändert. In Bensheim wurden die Wasserpreise nach nunmehr 16 Jahren Preisstabilität erstmals erhöht.

GGEW-Kunden können viele attraktive Angebote und Kooperationen nutzen. Darunter die „Kunden werben Kunden“-Aktion, den Premium-Club oder unseren Einsparshop. Außerdem bieten wir 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 beispielsweise auch 2018 wieder zu den „TOP-Lokalversorgern“ in Deutschland.



140.000

Kunden
bundesweit



2018

TOP-Lokalversorger
Strom und Gas

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 durch die Mitarbeiter im Service stark erhöhen können. Gemeinsam mit der GGEW net wurde die GGEWwinner Kombi – ein Bündelprodukt mit Strom, Internet und Telefonie – erfolgreich am Markt eingeführt. Des Weiteren bieten wir als neues Geschäftsfeld – neben der E-Mobilität – für Geschäftskunden „LED-Contracting“ an. Hier rüsten wir Gewerbe- und Verwaltungsgebäude mit moderner und energiesparender Beleuchtung aus.

NETZ

Die Umsatzerlöse der GGEW AG betragen im Berichtsjahr in der Sparte Elektrizitätsverteilung 29,3 Mio. Euro und in der Sparte Gasverteilung 10,3 Mio. Euro. Die Bilanzsumme lag bei 45,7 Mio. Euro in der Sparte Elektrizitätsverteilung bzw. bei 27,4 Mio. Euro in der Sparte Gasverteilung.

Im Berichtsjahr wurden die Ergebnisse der Ermittlung des Qualitätselements Strom für die Jahre 2019 und 2020 mitgeteilt. Mit dem Qualitätselement werden in Form eines Bonus-Malus-Systems Zu- oder Abschläge auf die Erlösobergrenze vorgenommen. Eine überdurchschnittliche 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.

Ebenso wurden die bereits 2015 aufgenommenen Aktivitäten für die Einführung eines Informationssicherheits-Managementsystems (ISMS) nach den Vorgaben des IT-Sicherheitskatalogs der Bundesnetzagentur im Berichtsjahr fortgeführt und das System schließlich nach Durchführung eines mehrtägigen Audits zertifiziert.

REGENERATIVE ERZEUGUNG

Als kommunaler Energieversorger verpflichtet sich die GGEW AG, die Energiewende aktiv zu gestalten. Auch in Zukunft wird die GGEW AG ihre zu 100 % regenerative Erzeugungsleistung weiter ausbauen und somit einen Beitrag zum Erreichen der Klimaziele leisten. Mit den beiden PV-Freiflächenanlagen in Heppenheim „Am Burggut“ hat die GGEW AG eines der größten PV-Projekte der letzten Jahre in Hessen realisieren können.

Um den Leistungsanteil von Photovoltaikanlagen an unserem Erzeugungsportfolio weiter zu erhöhen, forcieren wir die Entwicklung zusätzlicher PV-Freiflächenanlagen. Unter anderem hat die GGEW AG sich eine Projektfläche in Erbach (Kreis Odenwald) gesichert, auf welcher eine weitere PV-Freiflächenanlage mit einer Leistung von ca. 1.235 kWp geplant ist.

Der Ausbau von Erzeugung gewinnt grundsätzlich weiter an Bedeutung für unser Unternehmen und wird im kommenden Geschäftsjahr 2019 auch im Bereich Wind trotz erschwelter Marktbedingungen weiterhin konsequent verfolgt. Das seit Sommer 2016 in der Planung befindliche Windparkprojekt am Gahrenberg, Landkreis Kassel, schreitet auch im zurückliegenden Geschäftsjahr weiter voran. Die für die Einreichung eines entsprechenden Genehmigungsantrags notwendigen Untersuchungen der Fläche und des Umfeldes konnten durch Erstellung von Fachgutachten (z. B. Naturschutz, Denkmalschutz, Flugsicherheit) weitestgehend abgeschlossen werden. Die hieraus resultierenden Erkenntnisse flossen nunmehr in die Überarbeitung der technischen Planung ein, sodass ein aus bis zu zehn Anlagen bestehender Windpark genehmigungsfähig sein könnte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2019 soll ein entsprechender Genehmigungsantrag gestellt werden können.



29,3

Mio. Euro Umsatzerlöse Sparte
Elektrizitätsverteilung



10,3

Mio. Euro Umsatzerlöse
Sparte Gasverteilung

AUSGEWÄHLTE POSITIONEN DER GUV UND ERTRAGSLAGE (BEREINIGT)

Zur besseren Vergleichbarkeit der Geschäftsjahre werden die wesentlichen Positionen um mögliche periodenfremde Erträge aus Energielieferungen und witterungsbedingte Absatzschwankungen gegenüber dem langjährigen Temperaturmittel bereinigt. Im Jahr 2018 ergaben sich keine bereinigungsrelevanten Sachverhalte, sodass die bereinigten und unbereinigten Werte übereinstimmen.

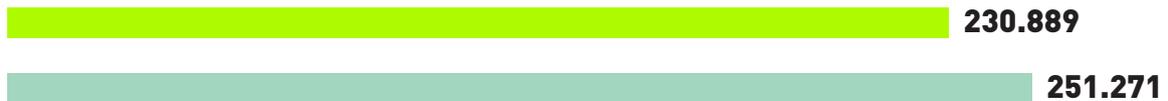
Im Geschäftsjahr 2018 verzeichnet die GGEW AG einen gesunkenen Umsatz in Höhe von 230,9 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr (251,3 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die stärkere Fokussierung auf

werthaltige Kundenbeziehungen – insbesondere bei den Industrie- und Gewerbekunden in der Strom- und Gaspartie – zurückzuführen.

Der Umsatz im Strombereich fiel auf 156,4 Mio. Euro (Vorjahr 178,7 Mio. Euro). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 62,7 Mio. Euro (Vorjahr 62,5 Mio. Euro). Der Umsatz im Wasserbereich ist aufgrund der trockenen Witterung in 2018 auf 6,8 Mio. Euro gestiegen (Vorjahr 5,8 Mio. Euro).

Auch die Entwicklung der Besucherzahlen in unserer Bädersparte ist erfreulich. Insgesamt kamen rd. 420.000 Badegäste. Damit liegt die Gesamtzahl seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badensee bei rund 4,9 Mio. Besuchern und untermauert einmal mehr die Erfolgsgeschichte der Bäder.

Umsatzerlöse



Materialaufwand



Ergebnis vor Steuern



Jahresüberschuss



■ 2018 ■ 2017

Alle Angaben in Tausend Euro

INVESTITIONEN UND INSTANDHALTUNG

Im Berichtsjahr 2018 investierte die GGEW AG 16,97 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschuss in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 11,4 Mio. Euro). Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 2,5 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 31.12.2018 waren 220 Mitarbeiter (Vorjahr: 209) in der Gesellschaft tätig. Die GGEW AG baut seit Jahrzehnten auf den eigenen Nachwuchs und beschäftigte zum Stichtag 11 Auszubildende.

Die Qualifizierung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften ist ein wichtiger Schritt in der Umsetzung der Unternehmensstrategie. Aus diesem Grund hat die GGEW AG im Geschäftsjahr 2018 verstärkt in die Aus-, Fort- und Weiterbildung ihrer Belegschaft investiert. Die Einführung eines Führungskräfteentwicklungsprogramms sowie eines offenen Weiterbildungsprogramms für Mitarbeiter, der „GGEW Energie Campus“, stellt somit eine konsequente Maßnahme dieser strategischen Stoßrichtung dar.



PROGNOSEBERICHT – AUSBLICK

Die neue Energiewelt stellt den Kunden in den Mittelpunkt der Überlegungen. Die GGEW AG hat daher am 31.01.2019 ein zusätzliches Bürogebäude mit innovativem Kundencenter auf dem GGEW-Gelände offiziell eingeweiht.

Nach unseren Erwartungen wird die Entwicklung der GGEW AG darüber hinaus in der näheren Zukunft im Wesentlichen von weiteren energiepolitischen Rahmenbedingungen sowie von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängen. In diesem Zusammenhang stellen die Entwicklung der Energiepreise, die Markt- und Systemintegration der Erneuerbaren Energien sowie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der Euro-Zone die größten Unsicherheiten dar. Wir gehen dennoch auch für das Jahr 2019 von einem stabilen, zufriedenstellenden Ergebnis nach Steuern aus.

In den ersten Monaten 2019 lagen die Winderträge unserer Anlagen rund 8 Prozent über den Planwerten. Durch die stärkere Fokussierung auf werthaltiges Geschäft bei den Industrie- und Gewerbekunden lag der Strombezug in diesem Segment in den ersten beiden Monaten rund –29,0 Prozent unter dem Vorjahreswert. In der Gassparte liegt der Bezug in diesem Segment mit –18,6 Prozent unter dem Vorjahreswert. Trotz dieser Entwicklung ist es gelungen, die prognostizierte Absatzmenge im Segment der Tarifkunden Strom um 10 Mio. kWh auf 616 Mio. kWh gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Weiterhin können Temperatureinflüsse und ein verändertes Kundenverhalten für Abweichungen von der Prognose sorgen.

Das geplante Investitionsvolumen für 2019 in unsere Versorgungsanlagen beträgt 17,8 Mio. Euro. Auf unsere gesamten Strom-, Gas- und Wassernetze entfallen rund 8,2 Mio. Euro zur Sicherstellung der Versorgungssicherheit. Weiterhin beabsichtigen wir, rund 3,5 Mio. Euro in den Ausbau der Glasfasernetze zu investieren.

Bensheim, 10. Mai 2019

Carsten Hoffmann
(Vorstand)

Der vollständige Abschluss und Lagebericht der GGEW AG wird fristgemäß beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und ist über die Internetseite des Unternehmensregisters zugänglich. Abschluss und Lagebericht der GGEW AG können auch per E-Mail über kommunikation@ggew.de angefordert werden.

KENNZAHLEN ERNEUERBARE ENERGIEN DER **GGEW AG** 2018



50

[50]*

Windenergieanlagen



36

[32]*

*Photovoltaikanlagen***



129,08

[126,3]*

Megawatt Leistung



252.715.981

[270.908.736]*

kWh Jahresertrag



151.629

[162.545]*

Tonnen CO₂-Einsparung



84.239

[90.303]*

Rechnerisch versorgte Haushalte

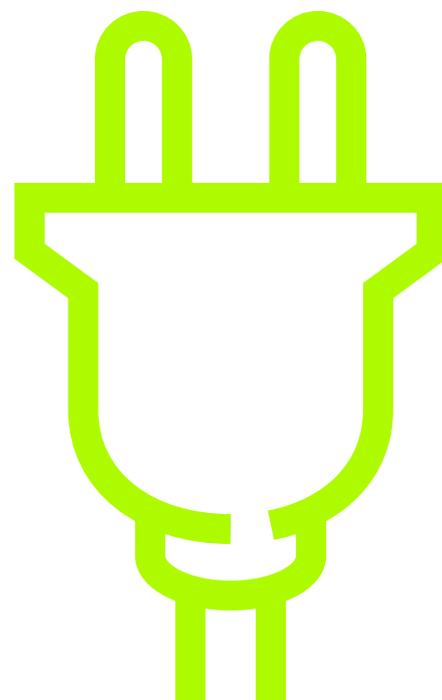
Diese Kennzahlen beziehen sich auf die im Eigentum und im Management befindlichen Anlagen der GGEW AG.

* Zahlen in Klammern aus 2017.

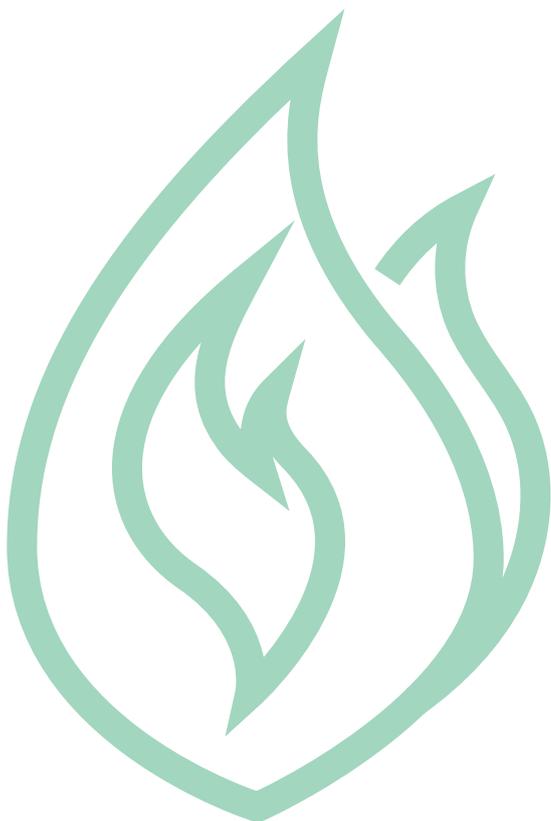
** Darunter sind – neben Dachflächen – drei große PV-Freiflächenanlagen.

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

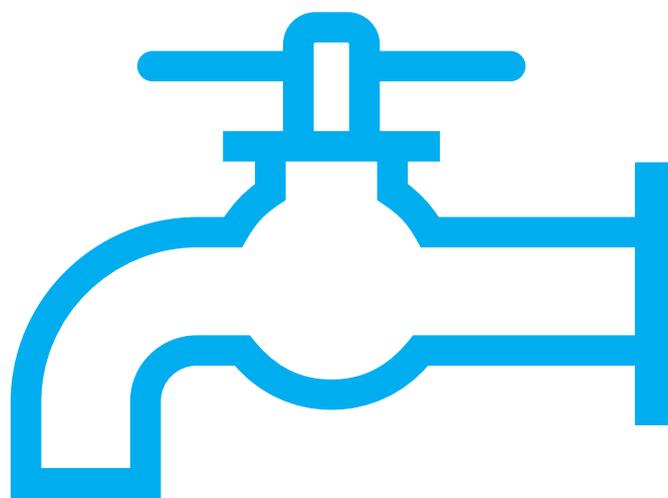
		2017	2018
Stromversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	546,2	540,1
Verteilung	Mio. kWh	530,5	528,4
Verluste	%	2,9	2,17
Jahreshöchstlast	MW	99,3	96,47
1-kV-Netz Kabel inkl. Anschlüsse	km	1.604,4	1614,06
1-kV-Netz Freileitung inkl. Anschlüsse	km	2,3	2,16
20-kV-Netz Kabel	km	446,8	450,03
20-kV-Netz Freileitung	km	1,5	1,47
Schalthäuser	Stück	10	10
Netzstationen	Stück	520	522
Transformatoren	Stück	674	681
Kundeneigene Transformatoren	Stück	54	56
Einspeisestellen	Stück	4	4
Zähler	Stück	76.600	79.100
Einwohner des Netzgebiets		131.330	132.706



		2017	2018
Gasversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	891,3	849,41
Verteilung	Mio. kWh	882,3	850,60
Verluste	%	1,0	-0,14
Höchster Tagesbezug	MWh	6.607,0	6.759,80
HD-Netz inkl. Anschlüsse	km	77,5	77,48
ND-Netz inkl. Anschlüsse	km	614,8	619,61
MD-Netz inkl. Anschlüsse	km	14,8	14,87
Übergabestationen	Stück	3	3
Netzregelstationen und -schränke	Stück	112	111
Zähler	Stück	20.670	20.900
Einwohner des Netzgebiets		118.049	119.084



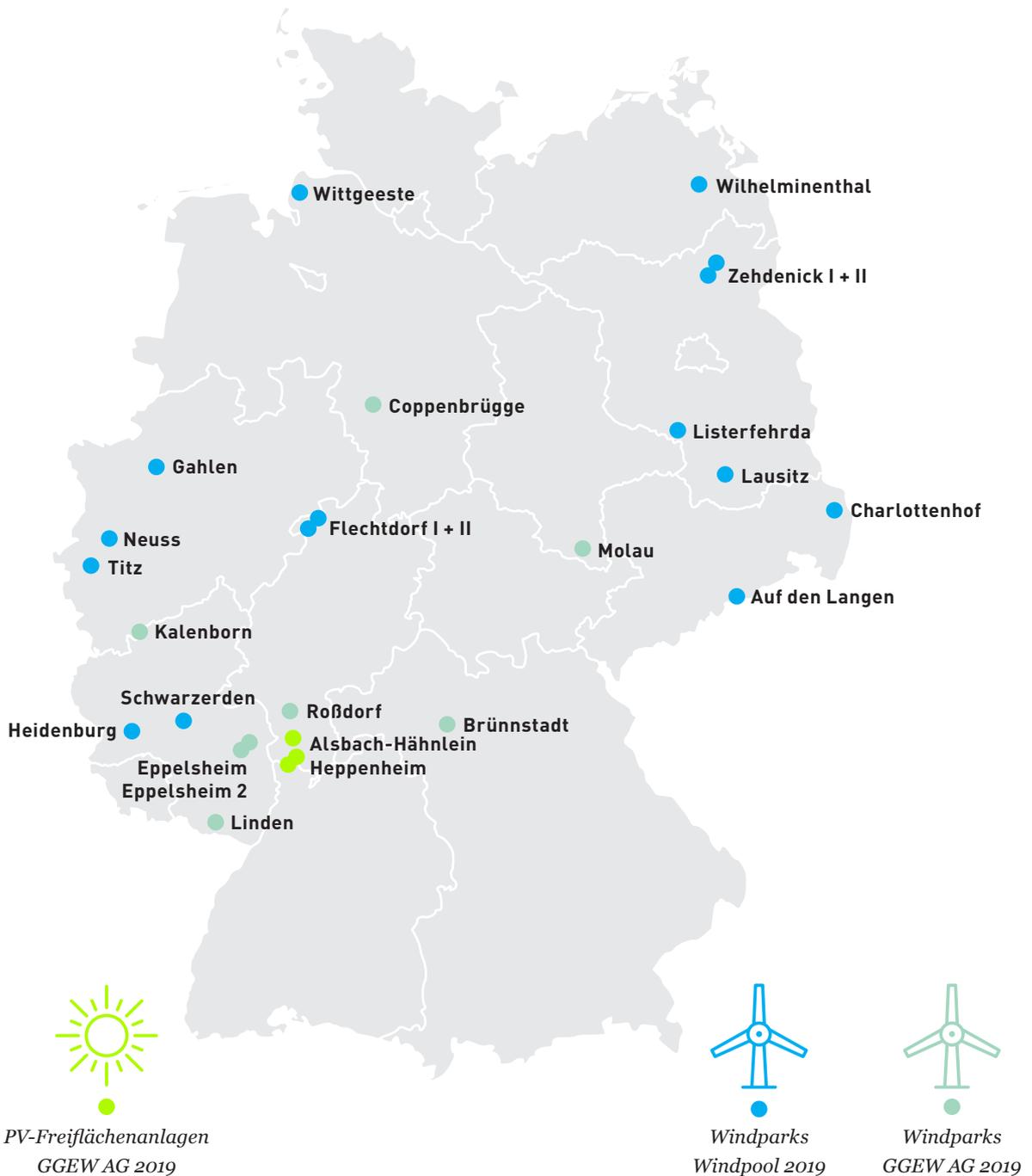
		2017	2018
Wasserversorgung			
Einsatz	Tsd. m ³	3.152,3	3.472,20
Verteilung	Tsd. m ³	2.947,4	3.180,16
Nicht gemessen (Rohrspülungen, Löschwasser, Netzverluste)	%	6,5	8,4
Trinkwassernetz inkl. Anschlüsse	km	489,3	490,43
Brunnen	Stück	2	2
Tief-/Hochbehälter	Stück	16	16
Pumpstationen	Stück	7	7
Zähler	Stück	14.766	15.100
Einwohner des Netzgebiets		58.690	58.500



VOLLE WIND- UND SONNENKRAFT VORAUSS

Die GGEW AG setzt mit PV-Anlagen und Windparks klare Zeichen für Ökostrom. Zum Portfolio des Unternehmens gehören neben eigenen Windparks und weiteren

Beteiligungen auch solche der WINDPOOL GmbH und Co. KG. Diese wird federführend von der GGEW AG als größter Gesellschafterin geleitet.



IMPRESSUM

HERAUSGEBER/VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

GGEW AG, 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

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

Marc Fippel, Zwingenberg, www.marcfippel.de
S. 19: GVO Media

GGEW AG

GRUPPEN-GAS- UND ELEKTRIZITÄTSWERK
BERGSTRASSE AKTIENGESELLSCHAFT

Dammstraße 68

64625 Bensheim

Telefon 06251 1301-0

Fax 06251 1301-229

info@ggew.de

www.ggew.de