

2020



0S20



EIN TEAM.
EIN ZIEL.
EINE GGEW.

WICHTIGE WIRTSCHAFTSDATEN GGEW AG 2020



221,7 [197,5]*
Umsatz (Mio. Euro)



138,8 [131,6]*
Anlagevermögen (Mio. Euro)



21,1 [18,7]*
Investitionen** (Mio. Euro)



2,1 [3,0]*
Jahresüberschuss (Mio. Euro)



69,4 [68,2]*
Eigenkapital (Mio. Euro)



190,8 [183,6]*
Bilanzsumme (Mio. Euro)



6,9 [6,8]*
Abschreibungen (Mio. Euro)



234 [230]*
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
(zum 31. Dezember)

* Zahlen in Klammern aus 2019.

** In Sachanlagen, Finanzanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände.

INHALT JAHRESBERICHT 2020 DER GGEW AG

02	Vorwort des Vorstands	10	ERNEUERBARE ENERGIEN MEHR SONNE WAGEN
03	STRATEGIE INTERVIEW CARSTEN HOFFMANN	12	TECHNIK ALLES IM GRIFF
06	Die GGEW AG im Profil Führungsgruppe der GGEW AG	14	VERTRIEB GANZ NAH DRAN
07	Die GGEW-Gruppe im Profil	16	DATENNETZE GLASFASER FÜR DIE REGION
08	Wirtschaftlicher Verlauf GGEW AG 2020	18	MARKETING EINFACH DA SEIN
09	Kennzahlen GGEW AG 2020	20	Gekürzter Lagebericht 2020 GGEW AG
		24	Kennzahlen Erneuerbare Energien GGEW AG 2020
		25	Kennzahlen Energie- und Wasserversorgung
		28	Übersichtskarte
		29	Impressum

ZUM COVER:

Das Gestaltungselement „Herz“ haben wir aus der Jahreszahl 2020 entwickelt. Dahinter steht eine positive Botschaft: der Zusammenhalt in diesem besonderen und herausfordernden Jahr.

VORWORT DES VORSTANDS

SEHR GEEHRTE
DAMEN UND HERREN,
LIEBE AKTIONÄRE,
GESCHÄFTSPARTNER
UND KUNDEN
DER GGEW AG!



Ein Team. Ein Ziel. Eine GGEW. Mit diesem Motto schauen wir in die Zukunft. Das zugrundeliegende Bekenntnis ist uns so wichtig, dass wir es auf den Titel dieses Jahresberichts geschrieben haben. Ein Team. Weil wir alle am gleichen Strang ziehen. Ein Ziel. Weil wir eine gemeinsame Zukunftsvision teilen. Eine GGEW. Weil wir uns als Einheit verstehen und als Einheit handeln.

Es ist unübersehbar, dass sich die gesamte Energiewirtschaft in einem Transformationsprozess befindet. Weg von der reinen Versorgung der Bevölkerung mit Commodities wie Strom, Gas und Wasser. Hin zum Angebot von Energie, Infrastruktur, Telekommunikation und Mobilität. Ein grundlegender Wandel, für den wir uns entsprechend aufgestellt haben. Was uns heute einen entscheidenden Vorsprung verschafft.

Ein Team, ein Ziel, eine GGEW bedeutet aber vor allem, dass unsere Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt stehen. Nicht nur die Privatkunden, sondern auch Unternehmen und Kommunen beziehungsweise die öffentliche Hand. Um ihre Erwartungen zu erfüllen, optimieren wir stetig unsere internen Prozesse. Wir setzen alles daran, noch effizienter zu werden. Dazu gehört, dass wir pass-

genaue Lösungen erstellen und diese in einem umkämpften Markt zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Der erfolgreiche Einstieg in die Immobilienwirtschaft erschließt uns ganz neue Felder und wir sammeln Erfahrungen, durch die wir die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser verstehen. Und unser kraftvoller Ausbau der Glasfaserinfrastruktur im Verbund mit attraktiven Telekommunikationsangeboten legt die Basis für die Zukunftsfähigkeit einer ganzen Region. Nirgendwo ist das deutlicher zutage getreten als während der Corona-Krise. Die massive Zunahme der privaten Internetnutzung durch Homeoffice und Homeschooling hat sich für uns als Wachstumsbeschleuniger erwiesen.

Insgesamt schließen wir das herausfordernde Geschäftsjahr 2020 mit einem lediglich hellblauen Auge ab. Die Auswirkungen der Pandemie haben durchaus Spuren in unserem Zahlenwerk hinterlassen, keine Frage. Aber wir werden die Ausschüttungserwartungen unserer kommunalen Eigentümer voll erfüllen. Und darauf sind wir gerade in diesen Zeiten schon ein bisschen stolz.

Ihr Carsten Hoffmann

WIR VERSTEHEN UNS ALS EINE GGEW.

Herr Hoffmann, lassen Sie uns mit einer ungewöhnlichen Frage beginnen: Welche positive Emotion beschreibt das vergangene Jahr aus Ihrer Sicht am besten?

Spontan würde ich sagen, das Gefühl einer großen Aufbruchsstimmung. Alle sehen die Notwendigkeit zur Veränderung und wollen aktiv daran mitarbeiten. Trotz Corona. Natürlich ist die Pandemie nicht spurlos an unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vorübergegangen. Sie hat ein gewisses Maß an Unsicherheit verbreitet. Im privaten Umfeld ebenso wie im beruflichen. Aber damit können wir alle gemeinsam gut umgehen.

Wie entwickelt sich der Transformationsprozess der GGEW im Umfeld der Pandemie? Beeinflusst die Situation die Entwicklung? Und wenn ja, wie?

Dieser Prozess lebt von Präsenzveranstaltungen, vom direkten und unmittelbaren Austausch. Da hat uns Corona schon ein Bein gestellt. Vieles können wir per Videokonferenzen lösen, aber eben nicht alles. Um für die eigenen Vorstellungen zu streiten und um die besten Ideen zu finden, ist die physische Präsenz, das Auge-in-Auge mit dem Gegenüber nur schwer zu ersetzen. So gesehen befördert Corona den Transformationsprozess nicht. Allerdings sind wir auch nicht mehr im Power-Point-Modus wie noch vor ein paar Monaten. Die Theorie liegt hinter uns, es geht nun um die praktische Umsetzung. Das ist auch für mich eine neue Situation. Nicht jeder macht in seinem beruflichen Leben eine solche Transformation mit.

Wie schätzen Sie das Geschäftsergebnis des abgelaufenen Jahres ein? Sind Sie zufrieden?

Wir kommen mit einem hellblauen Auge davon. Im Vergleich zu anderen Branchen und auch anderen Energieversorgern können wir ein ordentliches Ergebnis vorlegen. Strukturell und prozessual sind wir gut durch dieses herausfordernde Jahr gekommen. Unser Corona-Fachstab hat sich ebenso bewährt wie unsere Homeoffice-Strategie. Die technischen Voraussetzungen, wie eine hohe Standardisierung unserer IT, waren ja gegeben. Deshalb ja, ich bin zufrieden.

Wir haben bereits im vergangenen Jahr einen Blick auf die strategischen Entscheidungen geworfen und auf das Change-Management, das damit einherging. Wie sehen Sie den aktuellen Status? Kommen Sie gut voran?

Unsere Strategieplanung reicht bis 2025. Bis dahin wollen wir mit allen Maßnahmen durch sein. Nun, wo die praktische Umsetzung unserer Transformation anläuft, nehmen wir mehr und mehr Fahrt auf. Wir werden in die Struktur und Organisation eingreifen. Es werden neue Einheiten geschaffen, einige Funktionen werden wir zentralisieren. Und wir werden unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei mitnehmen. Ich bin sicher, dass viele die neuen Chancen ergreifen, die sich bieten, wenn wir Kapazitäten aus suboptimalen Prozessen in wertschöpfende Prozesse verlagern.



**ICH BIN SICHER, DASS VIELE
DIE NEUEN CHANCEN ERGREIFEN,
DIE SICH BIETEN, WENN WIR
KAPAZITÄTEN AUS SUBOPTIMALEN
PROZESSEN IN WERTSCHÖPFENDE
PROZESSE VERLAGERN.**

Stichwort „eine GGEW“: Die GGEW Trading GmbH wurde in die AG integriert, die GGEW net GmbH zu 100% übernommen. Ist die Reise damit am Ende? Was verbindet Sie mit dem Anspruch „eine GGEW“?

Ja, die gesellschaftsrechtliche Reorganisation ist abgeschlossen. Insbesondere die GGEW net ist von großer Bedeutung für uns. Sie ist gewissermaßen unser Schnellboot in einem wichtigen Wachstumsmarkt. Die komplette Übernahme erspart uns langwierige Umstrukturierungsmaßnahmen. Natürlich soll in der Zukunft auch die Telefon- und Internet-Vermarktung aus einem Guss sein. Da werden wir sicher noch viel Gehirnschmalz hineinstecken müssen. Aber fürs Erste ist das Schiff flott und erfolgreich. Damit ist die GGEW nun tatsächlich eine GGEW und nicht ein Konglomerat verschiedener Firmen. Der Begriff „eine GGEW“ hat auch eine Innensicht, nämlich bereichs- und spartenübergreifend im Sinne einer hohen Kundenorientierung zu arbeiten und neue Ideen zu entwickeln.

DIE ENTWICKLUNG DES GESCHÄFTSPORTFOLIOS IM BEREICH TELEKOMMUNIKATION UND INTERNET SOWIE NEUE DIENSTLEISTUNGEN IM BEREICH DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT BIS HIN ZUR NEBENKOSTENABRECHNUNG SIND EBENFALLS WICHTIGE TRENDS, DIE WIR BEDIENEN.

Der Energiemarkt ist in Bewegung. Welche Trends beobachten Sie und wie geht die GGEW mit diesen um?

Wir sehen eine rasante Entwicklung in den energiepolitischen Rahmenbedingungen, in den Märkten und in den Kundenerwartungen. Das erfordert eine ebenso rasante Entwicklung in der GGEW. Der Druck wird höher, weil im Markt immer größere Einheiten entstehen. Für uns deutet der Trend deshalb stark in Richtung Rationalisierung. Gerade die Prozesse zum Kunden müssen effizienter und kostengünstiger werden. Zugleich wird Qualität immer wichtiger – in Produkten und in Form umfassender Beratung. Die Entwicklung des Geschäftsportfolios im Bereich Telekommunikation und Internet

sowie neue Dienstleistungen im Bereich der Immobilienwirtschaft bis hin zur Nebenkostenabrechnung sind ebenfalls wichtige Trends, die wir bedienen. Schlussendlich geht es darum, dort zu wachsen, wo man nicht massiv reguliert wird – wie bei Strom, Gas und Wasser – oder wo ein extremer Preiswettbewerb herrscht. Wir wollen uns über Mehrnutzen und Qualität profilieren. Da liegt unsere Stärke und unsere Zukunft als eine GGEW. Hierfür werden wir unsere Prozesse und Strukturen schärfen.

Gibt es noch etwas, was Ihnen aktuell am Herzen liegt?

2021/2022 werden unsere Umbaujahre werden. Die Weichen haben wir gestellt. Nun geht es darum, die richtigen Detailentscheidungen zu treffen. Ich wünsche mir, dass wir dabei eine glückliche Hand beweisen. Wir haben uns sehr früh positioniert im Bereich der Erneuerbaren Energien und waren in der Region sehr aktiv mit entsprechenden Projekten. Wir haben uns in die Immobilienwirtschaft eingearbeitet. Und mit dem Zukauf der restlichen Anteile an der GGEW net – für mich eines der Top-Five-Highlights in der GGEW-Geschichte – haben wir nun hundertprozentigen Zugriff auf einen der spannendsten Wachstumsmärkte überhaupt. Zumal einer, der echtes Mengengeschäft liefert. Da reden wir über Tausende, wenn nicht Zehntausende von Anschlüssen. Ebenso wollen wir die Energiewende in der Region weiter vorantreiben und weitere große PV-Anlagen ans Netz bekommen und mit den Themen Elektromobilität und erneuerbarer Wärmeerzeugung verzahnen.

Das klingt spannend. Zudem wird das Thema Internet via Glasfaser ja noch zusätzlich befeuert durch die nicht immer positiven Homeoffice-Erfahrungen, die man in vielen Haushalten in Deutschland macht.

Ganz genau. Trotzdem ist auch das kein Geschäftsfeld, das wir auf dem Silbertablett serviert bekommen. Die Endkundenpreise werden bei den Privatanschlüssen durch den Wettbewerb diktiert. Und da

DIE KUNST LIEGT NICHT DARIN, KUNDEN MIT NIEDRIGEN PREISEN ZU KÖDERN, SONDERN SIE DURCH QUALITÄT UND SERVICE ZU ÜBERZEUGEN.

befinden wir uns in direkter Konkurrenz mit den Großen im Markt. Die Kunst liegt nicht darin, Kunden mit niedrigen Preisen zu ködern, sondern sie durch Qualität und Service zu überzeugen. Das trauen wir uns zu.

Ist deshalb die Fokussierung auf den Kundenservice der Dreh- und Angelpunkt Ihres Konzepts „eine GGEW“?

Unbedingt. Genau darin liegt unser Potenzial. Der Kundenservice muss tipptopp sein. Jeder, der schon einmal in der Telefon-Warteschleife der großen Player seine Runden gedreht hat, wird zu schätzen wissen, dass es auch anders geht. Dazu brauchen wir natürlich ein kluges Modell, wie wir wirtschaftlich vertretbar in den Markt gehen. Wir verfügen ja nicht über unendliche Ressourcen. Deshalb werden wir unsere Kapazitäten Zug um Zug ausbauen: Personal einstellen, Kunden akquirieren, Personal einstellen, Kunden akquirieren und so weiter.

Um zum Ende zu kommen: Was ist Ihr Fazit?

Ganz oben steht für uns die Bewältigung der Corona-Situation. Ich bin sehr froh, dass wir uns da gut schlagen. Dies ist vor allem der Arbeit unseres Corona-Fachstabs geschuldet, bei dem ich mich hiermit ganz herzlich für die hervorragende Arbeit bedanken möchte. Das war und ist ein echtes Highlight in einem herausfordernden Jahr. Das zweite Highlight habe ich ja bereits angesprochen: die vollständige Übernahme der GGEW net Anteile. Und als Drittes, dass wir weiterhin – trotz Corona – konsequent an den Zukunftsthemen arbeiten.

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 Dienstleister für Energie, Telekommunikation, Mobilität und Infrastruktur hat frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt. Mit einem klaren Zielbild, frischen Ideen und attraktiven Produkten nimmt die GGEW AG heute in vielen Bereichen die Zukunft vorweg. Eigentümer des Unternehmens 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. 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 der Einstieg in die Immobilienwirtschaft eröffnen der GGEW AG ebenso große Möglichkeiten wie die digitale Transformation der Energiewirtschaft. 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 234 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.

FÜHRUNGSGRUPPE DER GGEW AG

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



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. Die Breitband-Profis der GGEW net GmbH bieten an der Bergstraße Hochgeschwindigkeits-Internet an. Seit Spätsommer 2020 sind sie eine hundertprozentige Tochter der GGEW AG. Das bündelt Kräfte: Der Telekommunikationsdienstleister und die GGEW AG ziehen jetzt noch stärker an einem Strang. Die Wärmeversorgung Bergstraße GmbH betreibt eine Wärmezentrale mit drei Kesseln und bioerdgasbetriebenen Blockheizkraftwerken. Außerdem ist sie verantwortlich für die Weiterentwicklung des neuen Geschäftsfelds Immobilienwirtschaft. Im Sommer 2020 wurde die GGEW Trading GmbH mit der GGEW AG verschmolzen, die damit die Gesamtrechtsnachfolge antritt. Durch diese Prozessoptimierung und engere Verzahnung ist ein neuer Geschäftsbereich bei der GGEW AG entstanden: Trading & Bilanzkreismanagement. Im Bereich Erneuerbare Energien begleitet die GGEW VentuSol GmbH Projekte. 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 2020**

Das Geschäftsjahr 2020 war besonders geprägt durch die Corona-Pandemie, die von der GGEW AG jedoch unter den gegebenen Rahmenbedingungen operativ und wirtschaftlich gut bewältigt wurde. Coronabedingte Mengenrückgänge konnten durch Neukundengewinnung und Erhöhung der Absatzmengen bei Bestandskunden aufgefangen werden.

Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnet die GGEW einen Umsatz in Höhe von 221,7 Mio. Euro (Vorjahr 197,5 Mio. Euro). Der Materialaufwand lag bei 183,6 Mio. Euro (Vorjahr 155,8 Mio. Euro).

Die gesamte Stromabgabe an Letztverbraucher liegt bei 601 Mio. kWh gegenüber 592 Mio. kWh im Vorjahr. Der Umsatz im Strombereich beläuft sich auf 147,6 Mio. Euro (Vorjahr 127,6 Mio. Euro). Die gesamte Gasabgabe an Letztverbraucher liegt bei 1.158 Mio. kWh (Vorjahr 1.252 Mio. kWh). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 60,7 Mio. Euro (Vorjahr 56,9 Mio. Euro). Die Wasserabgabe ist in 2020 auf 3,2 Mio. m³ leicht gestiegen (Vorjahr 3,1 Mio. m³). Der Umsatz im Wasserbereich beläuft sich auf 7,0 Mio. Euro (Vorjahr 6,6 Mio. Euro).

Durch die coronabedingten Bäderschließungen ist die Anzahl der Badegäste auf 190.000 gesunken (Vorjahr 412.500). Die Erlösseite für die Bäderbetriebe ist im Vergleich zum Vorjahr um 45 % zurückgegangen, wohingegen

die Kostenseite, bestehend aus Wartung und Instandhaltung, Personalkosten sowie weiteren Sachkosten, nur unwesentlich reduziert wurde.

Um die nationalen Klimaschutzziele erfüllen zu können, soll die Stromerzeugung Deutschlands bis zum Jahr 2045 nahezu vollständig aus Erneuerbaren Energien bestehen. Der GGEW AG ist es im zurückliegenden Geschäftsjahr gelungen, trotz des hochdynamischen Marktumfeldes wichtige Meilensteine zu meistern, um den Erzeugungsanteil von Photovoltaikanlagen auch kurzfristig durch weitere Freiflächenprojekte erhöhen zu können. So wurde Anfang September 2020 die Erweiterung der PV-Freiflächenanlage „Am Burggut Nord“ mit zusätzlich knapp 720 kWp Nennleistung in Betrieb genommen. Durch die mittlerweile rund 3,3 MW Gesamtleistung wächst die Zahl der Haushalte, die die GGEW AG mit klimafreundlichem Strom aus Heppenheimer Produktion rechnerisch versorgen kann, auf circa 1.000. Zusätzlich werden so rund 2.000 t CO₂ jährlich eingespart. Im November 2020 wurde zudem die PV-Freiflächenanlage in Erbach-Lauerbach (Odenwaldkreis) fertiggestellt. Nach Vollendung der im Nachgang notwendigen Netzanschlussarbeiten erfolgte die Inbetriebnahme im Januar 2021. Mit einer Leistung von ca. 1.235 kWp können künftig rechnerisch 400 Haushalte mit regenerativem Strom versorgt werden.

Im Berichtsjahr 2020 investierte die GGEW AG 18,3 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschüsse in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 17,9 Mio. Euro). Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 6,1 Mio. Euro (Vorjahr 4,0 Mio. Euro).

Unsere Aktionäre und Konzessionäre erhalten Konzessionsabgaben in Höhe von rund 4,6 Mio. Euro. Als Dividende für das Geschäftsjahr 2020 schlägt der Vorstand eine Ausschüttung von insgesamt 3,0 Mio. Euro vor, sodass sich Zahlungen an unsere Aktionäre und Konzessionäre von insgesamt 7,6 Mio. Euro ohne Steuern ergeben.

DER GGEW AG IST ES IM ZURÜCKLIEGENDEN GESCHÄFTSJAHR GELUNGEN, TROTZ DES HOCHDYNAMISCHEN MARKTUMFELDES WICHTIGE MEILENSTEINE ZU MEISTERN, UM DEN ERZEUGUNGSANTEIL VON PHOTOVOLTAIKANLAGEN AUCH KURZFRISTIG DURCH WEITERE FREIFLÄCHENPROJEKTE ERHÖHEN ZU KÖNNEN.

GGEW AG 2020



601,3 (592,1)*

Stromabgabe an Endkunden
(Mio. kWh)



1.158,2 (1.252,0)*

Gasabgabe an Endkunden
(Mio. kWh)



3.221,6 (3.069,2)*

Wasserabgabe an Endkunden
(Tsd. m³)



4,6 (4,7)*

Konzessionsabgabe
(Mio. Euro)



3,0 (3,0)*

Dividende der GGEW AG
(Mio. Euro)

* Zahlen in Klammern aus 2019.

MEHR SONNE WAGEN



G

Gleich am Anfang unseres Gesprächs stellen wir Florian Grob, Bereichsleiter Erneuerbare Energien, die Frage, welche positive Emotion er mit dem vergangenen Jahr verbindet. Seine Antwort folgt prompt: „Zufriedenheit darüber, dass wir trotz widriger Umstände die Projekte erfolgreich umgesetzt haben.“ Bereits vor einem Jahr, zu Beginn der Corona-Pandemie, hatte sich angedeutet, dass durch die Unterbrechung der Lieferketten große prozessuale Herausforderungen entstehen würden. Um so mehr zeigt sich Grob heute erleichtert: „Trotz massivem Gegenwind und der Tatsache, dass uns jede Planbarkeit genommen war, haben wir es wieder einmal geschafft!“ Er bezieht sich dabei auf die Erweiterung der PV-Freiflächenanlage in Heppenheim um 718 Kilowattpeak. Trotz der Verknappung an Materialien und dem Engpass bei Montagetrupps konnten sowohl der Zeitplan zur Fertigstellung als auch das Budget eingehalten werden. „Das andere Projekt ist der Solarpark in Erbach-Lauerbach im Odenwald“, erzählt uns Florian Grob. „Da hatten wir vor einem Jahr gerade die Genehmigung erhalten. Es folgte eine Änderungsgenehmigung, wir mussten also noch mal eine Runde drehen. Aufgrund eingeschränkter Verfügbarkeiten bei Externen durch die Corona-Krise konnten wir nicht wie geplant im November 2020 ans Netz gehen, sondern erst im Januar 2021. Bautechnisch

startbereit waren wir aber bereits im November.“ Was gewohnt schnell war, bedenkt man, dass im September 2020 mit den Bauarbeiten begonnen worden war. Die Solaranlage verfügt über eine installierte Leistung von 1.235 Kilowattpeak. Sie erzeugt nicht nur rund 1,25 Millionen Kilowattstunden Strom pro Jahr – genug, um rechnerisch rund 400 Haushalte zu versorgen. Auch der Beitrag zum Klimaschutz ist beachtlich: Circa 840 Tonnen CO₂ werden jährlich eingespart.

„Nach unseren Freiflächenanlagen in Alsbach-Hähnlein und Heppenheim konnten wir mit diesem Projekt einen weiteren wesentlichen Baustein in der Stromerzeugung durch Solarenergie in Südhessen setzen“, fasst Grob zusammen. Anschließend steuert er noch einen charmanten Aspekt bei. Denn nach den Solarmodulen sollen auf dem Südhang westlich von Lauerbach künftig auch tierische Bewohner Einzug halten. Eine Herde Schafe soll ihn beweidet. Wie gut die Kombination Energietechnik und Landwirtschaft funktioniert, hat die GGEW bereits mit den Solarparks in Heppenheim und Alsbach-Hähnlein gezeigt. Florian Grob setzt ganz bewusst den zukünftigen Schwerpunkt auf PV-Anlagen. Denn hier ist aktuell mehr möglich als beim Pendant Windkraft.

Flächenanbieter entlang der Autobahn und Schiene gesucht!

Darauf angesprochen, ob sich Entscheidendes bei den Rahmenbedingungen verändert habe, nickt er nachdrücklich. „Es hat sich tatsächlich etwas verändert. Zum Jahreswechsel ist eine Novellierung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes in Kraft getreten. EEG 2021 folgt auf EEG 2017 und beinhaltet eine wesentliche Veränderung im PV-Bereich. Nämlich, dass sich die Flächenkulisse entlang von Autobahnen und Schienenwegen erweitert hat.“ Florian Grob erklärt uns, was dies in der Praxis für die GGEW AG bedeutet. „Vorher waren diese Flächen nur vergütungsfähig innerhalb eines Abstands von bis zu 110 Metern längs dieser Verkehrsstrassen. Jetzt kann innerhalb von 200 Metern vergütet werden. Daraus ergeben sich für uns ebenso wie für die Grundstückseigentümer neue, interessante Optionen.“ Er nimmt dies zum Anlass für einen Hinweis: „Sollte also jemand entlang von Autobahnen oder Schienenwegen geeignete Freiflächen haben, dann kann er sich gerne bei uns melden.“

Florian Grob betont, dass man die Möglichkeiten des EEG 2021 nutzen wolle, um weitere neue Projekte aufzulegen. Zwei solche PV-Projekte liegen bereits auf dem Tisch. Eines davon ist in Bensheim angesiedelt. „Das andere

NACH DEN SOLARMODULEN SOLLEN AUF DEM SÜDHANG WESTLICH VON LAUERBACH KÜNFTIG AUCH TIERISCHE BEWOHNER EINZUG HALTEN.

ist ein Kooperationsprojekt im Odenwald. In beiden Projekten befinden wir uns aber noch in einer frühen Phase“, erzählt uns Grob. Das knappste Gut sind nach wie vor die Flächen. „Wir legen großen Wert darauf, einvernehmlich mit den beteiligten Kommunen zu handeln“, versichert er. Der Wettbewerb ist wie fast überall im Energiemarkt hart. Florian Grob ist sich dessen nur zu bewusst.

Gelungener Konzeptbeweis

Grob weiß, dass im zurückliegenden Jahr alles auch ganz anders hätte kommen können. Beispielsweise wenn Projekte prozessual oder wirtschaftlich gescheitert wären. Kein Wunder also, dass er sich zufrieden zeigt mit dem Geschäftsverlauf. „Wir konnten gerade unter diesen verschärften Bedingungen beweisen, dass die GGEW AG nicht nur eine hohe Robustheit und Krisenfestigkeit aufweist, sondern auch eine große Agilität ins Spiel bringt – sich also schnell und erfolgreich auf völlig neue Herausforderungen einzustellen vermag. Das wird auch in Zukunft ein ganz wichtiger Wettbewerbsvorteil sein.“

Michael Lomitschka, Kaufmännischer Bereichsleiter GGEW AG, führt diesen Erfolg auch auf die Prozessdigitalisierung und Optimierung bei der GGEW AG zurück. „Diese Entwicklung hat im Rahmen unseres Strategieprozesses nochmals sehr stark an Fahrt aufgenommen“, betont Lomitschka.



Im Solarpark Erbach (Bild oben) ist wie an der Anlage in Heppenheim (Bild links) eine Beweidung durch Schafe vorgesehen.

ALLES IM GRIFF

„Ich bin ein großer Fan von Videokonferenzen geworden.“ Uwe Sänger, technischer Bereichsleiter, zeigt sich begeistert. „Man sieht, dass man mit anderen Techniken arbeiten kann, ohne dass man jedes Mal auf Reisen gehen muss.“ So unerwartet die Corona-Krise über die deutsche Wirtschaft hereingebrochen war, so gut vorbereitet hat sich die GGEW AG erwiesen. Dies ist einerseits der Tatsache geschuldet, dass man im Unternehmen bereits seit Jahren die Digitalisierung der Prozesse vorangetrieben hat. Zum anderen existierte bereits ein haus-eigener Krisenstab, der bei Netzausfällen und ähnlichen Vorfällen schnell und wirkungsvoll eingreifen kann. „Auf Basis dieser Erfahrungen haben wir umgehend einen Corona-Fachstab gebildet, als es losging“, erklärt uns Uwe Sänger. In diesem Fachstab versammelte Sänger rund ein Dutzend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Sparten der GGEW. Inklusiv Technik, Kommunikation, Geschäftsleitung und Betriebsrat. „Wir haben im Corona-Fachstab einen eigenen Maßnahmenplan entworfen und umgesetzt. Alles wird protokolliert und dokumentiert für den Fall, dass wir es später erneut benutzen müssen. In den ersten Wochen führten wir zweimal täglich Telefonkonferenzen, um die anstehenden Maßnahmen abzusprechen. Alles im Einklang mit den von der Landesregierung lancierten Vorgaben, was

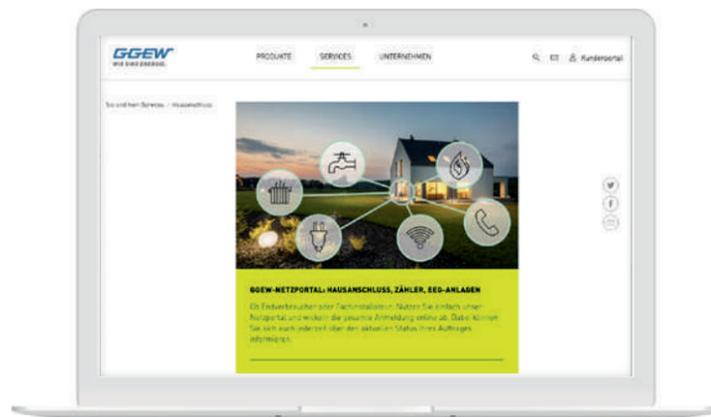
Inzidenzwerte etc. angeht. Dadurch ist es uns gelungen, vor die Lage zu kommen. Etwas, das ich bei der Freiwilligen Feuerwehr gelernt habe.“ Sänger zeigt sich zufrieden mit dem Erreichten. „Das haben wir wirklich gut hinbekommen. Derzeit tauschen wir uns zweimal pro Woche aus.“

ES HAT SICH BEZAHLT GEMACHT, DASS WIR IN DEN LETZTEN BEIDEN JAHREN DIE DIGITALISIERUNG VORANGETRIEBEN HATTEN.

Volles Programm trotz Pandemie

Wie sieht's in den Netzen aus? Uwe Sänger hebt hervor, dass trotz der Einschränkungen durch Corona sehr viel Sanierungsarbeit geleistet wurde zur weiteren Optimierung der Versorgungssicherheit. Neben den Arbeiten in den Strom- und Gasnetzen wurden rund eineinhalb Kilometer neue Wasserleitungen verlegt. Insgesamt konnte der Investitionsplan für 2020 punktgenau abgearbeitet werden. Sänger schreibt dies nicht zuletzt der fortgeschrittenen Digitalisierung des Unternehmens zu. „Unsere Monteure starten wegen der Corona-Pandemie direkt von zu Hause aus zu den Baustellen und sonstigen Einsatzorten. Es hat sich bezahlt gemacht, dass wir in den letzten beiden Jahren die Digitalisierung vorangetrieben hatten. Alle haben Tablets und können auch damit umgehen. Und alle sind glücklich darüber.“ Auch an einer anderen Front schreitet die Digitalisierung voran.

Die Digitalisierung
schreitet weiter voran:
das neue Netzportal
der GGEW AG.



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

EINE DER WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DER GGEW AG IM VERGANGENEN JAHR WAR ZWEIFELLOS DER EINSTIEG IN DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Mittlerweile bietet die GGEW AG ihren Kunden ein leistungsfähiges Netzportal für Hausanschlüsse und Zählerwesen. „Auf Basis der Anfrage des Kunden können wir jetzt ein automatisiertes Angebot erstellen.“

Den Bäderbetrieb hingegen bezeichnet Sänger im Rückblick als weniger zufriedenstellend. Die Freibäder waren zwar in den Sommermonaten offen, das Hallenbad konnte kurz vorm zweiten Lockdown geöffnet werden, musste dann aber wie so vieles wieder geschlossen werden. „Wir nutzen die Zeit natürlich, um Sanierungsmaßnahmen vorzunehmen, wie das Verlegen neuer Fliesen im Bensheimer Bäderei-Bad“, betont Uwe Sänger.

Ein zukunftsweisender Schritt

Eine der wichtigsten Entscheidungen der GGEW AG im vergangenen Jahr war zweifellos der Einstieg in die Immobilienwirtschaft. „Das war für uns ein zukunftsweisender Schritt als Energie- und Infrastrukturdienstleister. Wir wollen damit unser Angebot erweitern, Wertschöpfung in der Region schaffen und für bezahlbaren Wohnraum sorgen“, betont Uwe Sänger, der nicht nur technischer Bereichsleiter der GGEW AG ist, sondern auch Geschäftsführer des Tochterunternehmens Wärmeverorgung Bergstraße GmbH (WVB). Unter dessen Federführung wird das erste Bauprojekt in der Bensheimer Rheinstraße verwirklicht. Die Miete in den Regelgeschossen mit den Wohnungen 1–6 liegt unter dem Mietspiegel der Stadt Bensheim. „Nur die Dachgeschosswohnungen

7 und 8 werden zu den marktüblichen Mieten angeboten“, betont Uwe Sänger. „Unser Partner ist die WSW Baubetreuungs GmbH und die Wohnungen werden aller Voraussicht nach im Sommer 2021 bezugsfertig sein.“

Auch das Baugebiet in Bensheim-Fehlheim hat Fortschritte gemacht. „Ende 2020 sind wir mit der Versorgung fertig geworden, was Wärme, Strom, Glasfaser und Straßenbeleuchtung angeht“, berichtet Sänger. „Die Heizzentrale wurde im April errichtet. Die ersten Bauherren haben bereits mit ihrem Hausbau begonnen.“ Man kann also den Einstieg der GGEW AG in die Immobilienwirtschaft und das Quartiersmanagement als rundum gelungen betrachten.

Auf die abschließende Frage, welche positive Emotion für ihn das vergangene Jahr am besten beschreibt, findet Uwe Sänger folgende Antwort: „Dass wir uns mental entschleunigen konnten und trotzdem alles gut weitergegangen ist.“

GANZ NAH DRAN



Geschäftskunden vertrauen auf die Kompetenz und Erfahrung der GGEW AG.



Gerade auf Vertriebsebene war 2020 kein Jahr wie jedes andere für die GGEW AG. Trotzdem zeigt sich Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services GGEW AG, zufrieden mit dem Geleisteten. „Die Auftragslage bei Wallboxen war und ist hervorragend. Dieses Jahr rechnen wir damit, gut 200 Wallboxen zu verkaufen. Das Geschäftsfeld E-CarSharing läuft ebenfalls gut. Wir haben neue Autos angeschafft und auch die Gesamtzahl erhöht.“ Mittlerweile bietet die GGEW AG E-CarSharing auch in der Kreisstadt Heppenheim an. Zur Freude des dortigen Bürgermeisters Rainer Burelbach: „E-CarSharing ist eine tolle Option für unsere Mitbürgerinnen und Mitbürger. Ich hoffe, dass viele von ihnen dieses Angebot wahrnehmen und so die Chance zum umweltbewussten Fahren nutzen.“ Auch die Stadt nutzt das Fahrzeug teilweise. Insgesamt hat der Energiedienstleister mittlerweile rund 120 öffentliche Ladepunkte in der Region installiert. „Zudem haben wir alle öffentlichen Ladesäulen auf einen neuen Standard umgerüstet“, hebt Babylon hervor, „sodass nun fast jeder E-Mobilist sie benutzen kann. Auch jene, die in anderen Systemen unterwegs sind.“ Für Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, ist dies ein wesentlicher Bestandteil der GGEW-Strategie. „Wir bringen nachhaltige Mobilitätskonzepte in Südhessen mit Kraft voran: mit professioneller Ladeinfrastruktur, E-CarSharing und Wallboxen.

Damit leisten wir einen Beitrag zur Verkehrswende und zum Klimaschutz“, erklärt er. Auch das PV-Pachtmodell macht gute Fortschritte. „Das sind alles Pflänzchen, die sich entwickeln, aber eben auch Zeit benötigen, um zu gedeihen“, betont Rainer Babylon mit Blick auf die neuen Geschäftsfelder und Produkte.

Ein anderer Punkt hingegen bereitet ihm Kopfzerbrechen. „Wir mussten im vergangenen Jahr relativ viele Preisanpassungen vornehmen. Das war nicht so spaßig.“ Rainer Babylon ist unzufrieden mit der Situation. Zumal diese auf Entscheidungen der Politik basiert, auf die die GGEW AG keinen Einfluss hatte. Babylons Miene hellt sich allerdings auf, als er auf das Geschäft mit gewerblichen Kunden zu sprechen kommt. „Das Schöne war aber, dass wir trotz Corona-Pandemie im Sonderkundengeschäft die Menge, die wir geplant hatten, sogar leicht übertreffen konnten.“ Er weist darauf hin, dass zwar durch den Lockdown ab Mitte März 2020 die Verbräuche beim Kleingewerbe und im Hotel- und Gaststättengewerbe niedriger ausfielen als gewöhnlich. Die Industriekunden vermochten dies aber mehr als auszugleichen. „Unser Vorstand Carsten Hoffmann hat recht“, fasst Babylon zusammen, „wir sind mit einem hellblauen Auge davongekommen.“

WIR HABEN FÜR ALLE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER EIN SCHULUNGSKONZEPT ERSTELLT, UM SIE MIT DEN NEUEN PRODUKTEN VERTRAUT ZU MACHEN.

Kooperations-Kraftakt Glasfaser-Akquise

2020 war in vielerlei Hinsicht ein Jahr des glasfaserbasierten Internets. „Die erfolgreiche Glasfaser-Akquise, die wir gemeinsam mit der GGEW net betrieben haben, war ein Kraftakt, aber sehr erfolgreich. Überhaupt bewährt sich unser bereichsübergreifendes Arbeiten immer mehr. Die neuen Glasfaserprodukte, die wir an den Markt gebracht haben, wurden sehr gut aufgenommen. Und wir konnten den Versuch eines der größten deutschen Glasfaser-Anbieter, in unserer Region Fuß zu fassen, mit eigenen Angeboten und Produkten abwehren. Das war ein bisschen wie David gegen Goliath“, freut sich Rainer Babylon über diesen Erfolg.

Mehr Effizienz für bessere Wertschöpfung

Der interne Transformationsprozess der GGEW AG geht auch am Vertrieb nicht vorüber. „Wir haben sehr viel Zeit investiert in interne Themen wie die Strategieentwicklung und die Prozessoptimierung“, betont Babylon. „Ein weiteres dickes Brett, das wir in der Verwaltung gebohrt haben, waren die Umsatzsteueränderungen, die wir behördlicherseits vornehmen mussten.“ Alles Arbeiten, die zusätzlich zum vertrieblichen Tagesgeschäft zu leisten waren. Viele der internen Neuerungen kamen erstmals unter Corona-Bedingungen zum Einsatz. Und sie haben sich bewährt. Besonders stolz ist Babylon auf das automatische E-Mail-Routingsystem. Es sorgt dafür, dass nicht mehr jeder Servicemitarbeiter alles lesen muss. Einkommende Mails werden automatisch direkt an den richtigen Ansprechpartner weitergeleitet. Die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter werden von unnötigen Arbeiten entlastet und können sich auf das Beantworten der Kundenfragen konzentrieren. Auch die Weiterbildung kommt nicht zu kurz. „Wir haben für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Schulungskonzept erstellt“, erzählt uns Rainer Babylon, „um sie mit den neuen Produkten vertraut zu machen. Anschließend haben wir Rollenspiele durchgeführt. Eine Art Trocken-training für Beratungs- und Verkaufsgespräche.“ Babylon legt großen Wert auf die Steigerung der internen Effizienz. Die Zukunft im Vertrieb bedeutet für ihn, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von reinen Verwaltungstätigkeiten zu entlasten, die sich digitalisieren und automatisieren lassen. Stattdessen will er mehr Aktivitäten auf das Verkaufen verlagern, also in die eigentliche Wertschöpfung hinein. Eine Einsicht, die auch Michael Lomitschka, Kaufmännischer Bereichsleiter und Prokurist GGEW AG, teilt: „Die Pandemie ist für uns ein großes Lernprogramm, das uns in der Beurteilung der Digitalisierung deutlich voranbringt. Wir verstehen jetzt die Chancen und die Grenzen von digitalem Arbeiten viel besser als zuvor.“

Und welche positive Emotion beschreibt aus Rainer Babylons Sicht das vergangene Jahr am besten? Auch ihm stellen wir abschließend diese Frage. „Die Tatsache, dass in den ersten vier Wochen des Lockdowns alles ein wenig heruntergefahren war“, erklärt er uns mit einem Augenzwinkern. „Der Terminkalender war frei, die Straßen waren leer, kein Lärm, keine Ablenkungen. Man konnte in Ruhe arbeiten, was sich angesammelt hatte.“



Klimafreundlich unterwegs: der E-CarSharing-Standort in Heppenheim.

GLASFASER FÜR DIE REGION

Homeoffice, Homeschooling, Videokonferenzen, Streaming ... das alles läuft reibungslos, schnell und stabil mit glasfaserbasiertem Internet. Die vergangenen Monate haben das eindrucksvoll bewiesen. Bundesweit ist das Datenvolumen während der Corona-Pandemie um rund 10 Prozent gestiegen. „Die Interessen der großen überregionalen Anbieter zum weiteren Netzausbau decken sich nicht immer mit den Bedürfnissen der Region“, betont Matthias Hechler, Abteilungsleiter Datenetze GGEW AG und Geschäftsführer der GGEW net GmbH. Bei der GGEW net GmbH bildet er gemeinsam mit Susanne Schäfer eine Doppelspitze. „Damit wir hier nicht den Anschluss verlieren, ist es wichtig, als Infrastrukturdienstleister den Netzausbau voranzutreiben. Die Corona-Krise hat hier nochmals deutlich gemacht, wie essenziell schnelles und zuverlässiges Internet für alle Lebensbereiche ist.“ Matthias Hechler, seit rund 15 Jahren im Unternehmen, weiß, wovon er spricht. Er hat als Elektromonteur begonnen, seinen Meister gemacht und in den vergangenen fünf Jahren Planung und Tiefbau für den Glasfaser-Ausbau organisiert. Seine jetzigen Positionen hat er seit Januar 2021 inne. „Ich kenne die Anforderungen aus eigener Anschauung. Ich arbeite selbst im Homeoffice und unterrichte meine Kinder teilweise auch im Homeschooling.“



Die Geschäftsführung der GGEW net GmbH: Matthias Hechler und Susanne Schäfer (v. l.)

Schneller als geplant

Auf die Frage, wo die GGEW AG beim Ausbau der Datenetze aktuell stehe, weiß Hechler Positives zu vermelden: „In Bickenbach, unserem ersten großen Flächenprojekt, konnten wir bis Ende 2020 die Trasse fertigstellen. Baustart war im November 2019. Ich hätte nicht gedacht, dass wir so schnell vorankommen.“ Er weist mit Stolz darauf hin, dass in knapp einem Jahr mehr als 20 Kilometer Glasfaser verlegt werden konnten, und er weiß auch, wie dies möglich war: „Das ist dem innovativen Verlegeverfahren der Firma Klenk geschuldet, mit der wir zusammenarbeiten. Die Rohre hierfür werden praktisch in den Boden eingepflügt. Dadurch muss nur wenig Erde bewegt werden. Alles geht viel schneller und ist zudem ökologisch unbedenklich, da wir keinen Aushub entsorgen müssen.“ Er erklärt, dass man derzeit bei der Verdichtung der Hausanschlüsse sei. Die Nachfrage sei außerordentlich hoch. „Wenn der Bagger in der Nachbarschaft mal am Rollen ist, springen viele noch spontan auf den Zug auf“, erklärt er mit einem Lächeln. In Lautertal, wo Mitte März Baubeginn war, wartet bereits ebenfalls eine große Anzahl von

ES IST WICHTIG, ALS INFRASTRUKTURDIENST- LEISTER DEN NETZAUSBAU VORANZUTREIBEN.



Die Abteilung Datenetze der GGEW AG sorgt für schnelles Internet.

Kunden auf ihre neuen Glasfaseranschlüsse. Auch die Bürgerinnen und Bürger in etwas abgelegeneren Ortsteilen sollen zu ihrem Recht kommen. „Wir haben signalisiert, dass wir uns da etwas einfallen lassen“, versichert Matthias Hechler. Carsten Hoffmann, Vorstand GGEW AG, freut sich über die große Nachfrage in Lautertal. „Mit dem Glasfaser-Ausbau wollen wir den Menschen vor Ort einen echten Mehrwert in ihrem digitalen Alltag bieten und die Region mit schnellem und starkem Internet zukunftsfähig machen. Wir sind ein zuverlässiger Partner der Gemeinde Lautertal als Netzbetreiber für die Strom- und Gasversorgung. Neben dem klassischen Betrieb der Versorgungsnetze entwickeln wir uns seit Jahren mit dem Glasfaser-Ausbau zunehmend zum regionalen Infrastrukturanbieter.“

Engpass Tiefbau

Die Knappheit beim Tiefbau hält leider weiter an. „Wir arbeiten mit verschiedenen Unternehmen zusammen und versuchen, so viele Kapazitäten zu bekommen wie möglich“, zieht Hechler Bilanz. „Da geht es den Kolleginnen und Kollegen bei anderen Netzbetreibern aber auch nicht besser. Wir kämpfen alle um dieselben Kapazitäten.“ Mindestens genauso wichtig ist ihm allerdings die Sicherheit der Montagekolonnen. „Mit der Gesundheit unserer Monteurinnen und Monteure haben wir Glück gehabt. Dank penibler Vorsorge und Einhalten der Corona-Regeln sind alle gut und gesund durchs Jahr gekommen.“

Gemeinsam vorangehen

Während Matthias Hechler für Technik, Projektgeschäft und Helpdesk zuständig ist, kümmert sich Susanne Schäfer, ebenfalls Geschäftsführerin der GGEW net GmbH, um Vermarktung, Kommunikation und Finanzen. Beide arbeiten Hand in Hand. „Grundlegende Dinge entscheiden wir gemeinsam“, erzählt uns Matthias Hechler. Susanne Schäfer betont, dass die GGEW net neben Angeboten für Privatkunden auch Telekommunikationsdienstleistungen für Geschäftskunden bietet: „Unternehmen jeder Größe setzen auf uns, ob Freiberufler, Kleinunternehmen, mittelständischer Betrieb oder Großunternehmen. Auch speziell für Bauträger ist unser Angebot sehr interessant. Gleiches gilt für Kommunen beziehungsweise den öffentlichen Dienst sowie Bildungseinrichtungen und soziale Organisationen. Unsere Beratungsdienstleistungen und unser technisches Know-how garantieren, dass wir die passende Lösung für unsere Kunden finden.“

Natürlich stellen wir auch Matthias Hechler die Frage, welche positive Emotion er mit dem vergangenen Jahr verbindet. Seine Antwort: „Glück! Ich bin glücklich darüber, dass die GGEW net GmbH nun komplett zur GGEW AG gehört. Das war ein bisschen wie ein Nach-Hause-Kommen.“

EINFACH DA SEIN

**2020 WAR KEIN JAHR WIE JEDES
ANDERE. SCHON GAR NICHT FÜR
MARKETINGVERANTWORTLICHE.**

Wir mussten vieles umplanen, weniger Meetings sowie Homeoffice, wo immer möglich. Und wir mussten uns Gedanken darüber machen, wie wir die Kälte, die im Digitalen und dieser Distanz steckt, kompensieren und das Vakuum füllen können.“ Ihre Lösung für das Dilemma, keinen persönlichen Kontakt mit den Menschen zu haben, ist so naheliegend wie wirksam. „Zunächst ging es erst mal um Werte wie Vertrauen und Zuverlässigkeit. Also haben wir hauptsächlich über unsere Pressearbeit betont, dass wir auch in Ausnahmesituationen die Versorgungssicherheit gewährleisten. In einem zweiten Schritt haben wir kommuniziert, dass wir für unsere Kunden und die Menschen in der Region da sind. Dieses digitale Miteinander, dieser persönliche Touch ist sehr gut angekommen. Und hat auch uns großen Spaß gemacht. Gerade in diesen Zeiten. Marketing, das getrieben wird durch Menschen. Die Menschen hinter den Kulissen.“ Ihre Begeisterung wirkt ansteckend. „Wir versuchen, unsere oft sehr technischen Themen zu vermenschlichen und dem Unternehmen ein Gesicht zu geben. Das ist ein wesentlicher Aspekt unserer Marke: Es ist die positive Energie zwischen Menschen, die für die Dienstleistungen und Angebote der GGEW AG steht. Durch die Einbindung von Kunden und Mitarbeitern vermitteln wir dieses wärmende Grundgefühl. Das vergangene Jahr war ein ständiges Neu-Planen und -Strukturieren. Auch in unserem eigenen Bereich. Die ganzen Veranstaltungen sind weggebrochen, Messen, Events. Wir mussten überlegen, wie wir die Kundinnen und Kunden trotzdem emotional abholen und im Dialog bleiben.“ So machte sich das Team mit großem Tatendrang daran, Videos zu produzieren und auch den neuen Instagram-Kanal intensiv zu bespielen. „Auf dem Weg konnten wir unsere Herzlichkeit, unsere Flexibilität und die tollen Botschaften, die wir haben, an die Frau und an den Mann bringen“, freut sich Susanne Schäfer und fährt fort: „Wir standen natürlich ganz schön unter Spannung, bis wir endlich gesehen haben, ja, es funktioniert!“

Wir treffen Susanne Schäfer, Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation bei der GGEW AG und Geschäftsführerin der GGEW net. Auf unsere Frage, welche positive Emotion aus ihrer Sicht das vergangene Jahr am besten beschreibt, gibt sie uns eine nachdenkliche Antwort. „Für mich persönlich war es die Rückbesinnung auf das, was wirklich wichtig ist.“ Sie beschreibt das als Moment des Innehaltens. Die Chance zur Innenschau. Die Erkenntnis, dass man nicht zu verkopft entscheiden sollte, sondern mehr auf den ersten Impuls, die eigene Intuition hören sollte. Das Besinnen auf die Werte, auf die es wirklich ankommt. Sie erzählt uns, dass durch die Corona-Krise ein Vakuum entstanden sei. „In unserer Unternehmens-DNA steckt große Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden und zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, betont sie. „Präsenz konnte ja so, wie wir es alle gewohnt waren, nicht mehr stattfinden.“

Der Bereich Marketing & Kommunikation der GGEW AG.

Mit dem David GGEW net Goliath schlagen

Eine der auch kommunikativ größten Bewährungsproben für die GGEW AG war die David-gegen-Goliath-Situation, in der man sich 2020 sah. Schäfer, in Personalunion auch Geschäftsführerin der GGEW net, erinnert sich: „Als einer der größten deutschen Glasfaseranbieter sich anschickte, hier in unserer Region zu wildern, mussten wir schnell reagieren. Und haben quasi über Nacht mit unserem Projektteam eine PR- und Marketing-Kampagne aus dem Boden gestampft und ein Produktportfolio entwickelt. Wir wollten uns die Butter nicht vom Brot nehmen lassen. Das war eine tolle Erfahrung. Um so mehr, als wir das Rennen für uns entscheiden konnten.“ Ihre Begeisterung für den Glasfaser-Ausbau ist sehr grundsätzlicher Natur. „Generell ist es eine fantastische Erfahrung, mit der GGEW net das Glasfasernetz in der Region voranzutreiben. Wo hat man heute noch die Chance, etwas Grundsätzliches zu bewegen und aufzubauen? Das macht richtig Spaß. Meinem Kollegen und GGEW net Co-Geschäftsführer Matthias Hechler ebenso wie mir selbst. Gemeinsam entscheiden wir über die richtigen Prozesslösungen, die notwendige finanzielle Ausstattung und die richtigen Leute. Ich denke, wir sind ein gutes Team und alle Zeichen stehen auf Wachstum. Die Menschen schätzen das. Sie wollen diese Produkte von uns. Nicht von irgendeinem anonymen Konzern. Weil sie uns kennen und weil sie Vertrauen haben in ihre GGEW hier vor Ort.“

Natürlich hat der Erfolg auch seine Kehrseiten. Susanne Schäfer schmunzelt, als wir danach fragen. „Die Nachfrage nach unserem schnellen Internet ist gigantisch. Sicher auch, weil die Corona-Pandemie noch dem Letzten verdeutlicht hat, wie existenziell wichtig schnelles Glasfaser-Internet für den Alltag ist. Das ging 2020 so weit, dass wir um Geduld bitten mussten, weil wir die über uns hereinprasselnden Anfragen nur nach und nach abarbeiten konnten. Wir sind ja auch nur Menschen.“ In gewisser

Weise ist all das typisch für die ganze GGEW. Bereit zu sein, ohne jegliche Grenzen im Kopf, und Herausforderungen ohne Wenn und Aber anzunehmen. Schnell und entschieden zu handeln, eben das, was man heute als Agilität bezeichnet. Und das unter den erschwerten Bedingungen der Corona-Krise.

Das Intranet ist die neue Kaffeeküche

„In der Rückschau hat auch die interne Kommunikation wahnsinnig an Bedeutung gewonnen.“ Schäfer weist darauf hin, dass die Nutzung des noch recht neuen Social Intranets stark zugenommen habe. Jeder könne mit jedem bereichsübergreifend in Kontakt bleiben, ohne sich täglich über den Weg zu laufen oder zu einem schnellen Plausch am Kaffeautomaten zu treffen. Und jeder sei auch mehr als vor Corona daran interessiert, mitzubekommen, was im Unternehmen laufe. „Das ganze vergangene Jahr war geprägt von Veränderungen, die wir versucht haben, positiv zu gestalten. Das war nicht immer leicht“, erzählt Susanne Schäfer weiter. „Ich habe nicht nur im Marketing, sondern auch bei der GGEW net Leute im Team, die privat unter dem Wegfall der Sozialkontakte leiden. Dadurch hat das Strukturierende und Sinnstiftende beim Arbeiten eine noch größere Bedeutung bekommen als eh schon.“ Auch Michael Lomitschka, Kaufmännischer Bereichsleiter und Prokurist GGEW AG, hat diese Beobachtung gemacht und geht sogar noch einen Schritt weiter. „Der Wille, die eigene Arbeit gut zu machen, ist bei allen ungebrochen. Und die Performance bei der Arbeit im Homeoffice ist mindestens genauso hoch wie zuvor am Firmenarbeitsplatz.“ Ein bisschen spiegeln sich diese Erfahrungen auch im Motto dieses Jahresberichts wider: Ein Team. Ein Ziel. Eine GGEW. Genau darum geht es. Zusammenhalt zu schaffen auf neuen Wegen. Immer mit dem Kunden im Fokus. Denn um den dreht sich alles. Nicht nur im Marketing und in der Kommunikation.



GEKÜRZTER LAGEBERICHT DER GGEW AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020

Geschäftsmodell des Unternehmens

Die GGEW AG 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 der Erneuerbaren 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.

Kunden & Service

Das Jahr 2020 war durch steigende Vorkosten im Strom- und Gasbereich geprägt. Coronabedingte Mengenrückgänge konnten durch Neukundengewinnung und Erhöhung der Absatzmengen bei Bestandskunden aufgefangen werden.

Die GGEW AG hat im Laufe des Jahres 2020 in einigen Tarifikundensegmenten unter anderem in der Grundversorgung Strom die Strompreise aufgrund veränderter Beschaffungspreise an den Märkten anpassen müssen.

Der Marktanteil im Netzgebiet bleibt nahezu unverändert. Die gesamte Stromabsatzmenge ist gegenüber 2019 leicht angestiegen. In der Gassparte wurden im Jahr 2020 in wenigen Tarifikundensegmenten die Preise angepasst, bei einem Großteil der Kunden konnten wir weiterhin die Preise stabil halten. Die Gasabsatzmenge ist infolge der warmen Witterung gegenüber 2019 leicht zurückgegangen. Die Wasserpreise der GGEW AG blieben im Geschäftsjahr 2020 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 2020 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 den Verkauf von Internetprodukten über die Mitarbeiterinnen und 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. Sehr positiv wurden die Bündelprodukte in den Glasfaser-Ausbau-Gebieten in Bickenbach und in Lautertal von den Kunden angenommen.

Netz

Die Umsatzerlöse der GGEW AG betragen im Berichtsjahr in der Sparte Elektrizitätsverteilung 31,6 Mio. Euro (Vorjahr 31,5 Mio. Euro) und in der Sparte Gasverteilung 10,9 Mio. Euro (Vorjahr 11,4 Mio. Euro). Die Bilanzsumme lag bei 47,4 Mio. Euro (Vorjahr 46,6 Mio. Euro) in der Sparte Elektrizitätsverteilung bzw. 29,4 Mio. Euro (Vorjahr 28,6 Mio. Euro) in der Sparte Gasverteilung.

Bereits im Vorjahr hatte die GGEW AG den Beschluss zur Festlegung des Qualitätselements Strom für die Jahre 2019 und 2020 erhalten. 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 ein Beleg für die grundsätzlich hohe Versorgungssicherheit und Qualität unserer Stromnetze ist.

Regenerative Erzeugung

Um die nationalen Klimaschutzziele erfüllen zu können, soll die Stromerzeugung Deutschlands bis zum Jahr 2045 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.

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 10 Anlagen abgeschlossen. Das Projekt wartet aktuell auf eine Grundsatzentscheidung der zuständigen Ministerien bzw. Behörden. Im weiteren Planungs- oder Genehmigungsverfahren wird sich zeigen, ob sich diese Projekte mittelfristig realisieren lassen.



2020

TOP-Lokalversorger
Strom und Gas



31,6

Mio. Euro Umsatzerlöse
Sparte Elektrizitätsverteilung



10,9

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 und Aufwendungen bereinigt. Im Jahr 2020 ergaben sich keine bereinigungsrelevanten Sachverhalte, sodass die bereinigten und unbereinigten Werte übereinstimmen.

Das Geschäftsjahr 2020 war besonders geprägt durch die Corona-Pandemie, die von der GGEW AG jedoch unter den gegebenen Rahmenbedingungen operativ und wirtschaftlich ordentlich bewältigt wurde. Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnet die GGEW einen Umsatz in Höhe von 221,7 Mio. Euro (Vorjahr 197,5 Mio. Euro).

Der Umsatz im Strombereich stieg auf 147,6 Mio. Euro (Vorjahr 127,6 Mio. Euro). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 60,7 Mio. Euro (Vorjahr 56,9 Mio. Euro). Der Umsatz im Wasserbereich stieg leicht auf 7,0 Mio. Euro (Vorjahr 6,6 Mio. Euro).

Durch die coronabedingten Bäderschließungen ist die Anzahl der Badegäste gesunken.

Umsatz (Mio. Euro)



Umsatz Strom (Mio. Euro)



Umsatz Gas (Mio. Euro)



Umsatz Wasser (Mio. Euro)



■ 2020 ■ 2019

Investitionen und Instandhaltung

Im Berichtsjahr 2020 investierte die GGEW AG 18,3 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschuss in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 17,9 Mio. Euro). Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 6,1 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 31.12.2020 waren 234 Mitarbeiter (Vorjahr: 230) 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Führungskräften war auch im Jahr 2020 ein wichtiger Baustein bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie. Das offene, modular aufgebaute Weiterbildungsprogramm für Mitarbeiter und Führungskräfte, der „GGEW Energie Campus“, wurde mit Seminarprogrammen weitergeführt. Durch die Pandemie und sich hieraus ergebenden Einschränkungen konnten nicht alle in 2020 geplanten Seminare über den „GGEW Energie Campus“ stattfinden. Ergänzend wurde für Führungskräfte ein neues Format zum Austausch rund um Führungsthemen („Impulstransfer“ genannt) eingeführt.

Prognosebericht – Ausblick

Die Corona-Pandemie hat viele Länder, darunter Deutschland, weiterhin im Griff. Noch in ihrem Herbstgutachten gingen die führenden deutschen Wirtschaftsinstitute für 2021 von einem Wachstum des BIP um 4,7% aus. Angesichts des verlängerten Corona-Shutdowns aufgrund der

dritten Pandemiewelle und der schleppenden Impfkampagne wurde diese Prognose in der Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2021 nach unten korrigiert auf nur noch 3,7%. Dafür wurde die Wachstumsprognose für 2022 von 2,7% auf 3,9% erhöht. Eine Rückkehr der Wirtschaft zur Normalauslastung wird für das Frühjahr 2022 erwartet.

In den ersten Monaten 2021 lagen die Winderträge unserer Anlagen ca. 21,7% unter den Planwerten. Durch coronabedingte Schließungen in der Gastronomie, Hotellerie und im Kleingewerbe lag der Strombezug in den ersten drei Monaten um 13% niedriger als im Vorjahr. In der Gaspartie liegt der Bezug temperaturbedingt über dem Vorjahreswert, da die Gradtagszahlen für das erste Quartal 13% höher sind als 2020.

Das geplante Investitionsvolumen für 2021 in unsere Versorgungsanlagen beträgt 13,6 Mio. Euro. Auf unsere gesamten Strom-, Gas- und Wassernetze entfallen rund 6,0 Mio. Euro zur Sicherstellung der Versorgungssicherheit. Weiterhin beabsichtigen wir, rund 4,2 Mio. Euro in den Ausbau der Glasfasernetze zu investieren.

Weitere Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Ertragslage können derzeit noch nicht vollends abgeschätzt werden. Die Öffnung der Bäder konnte erst im Juni erfolgen. Wir behalten den Markt und unsere wirtschaftliche Entwicklung genau im Auge und analysieren täglich die Lage. Der Vorstand geht für 2021 trotz der weiter anhaltenden Corona-Krise von einem positiven Geschäftsjahresergebnis auf Niveau des Jahres 2020 aus.

DER VORSTAND GEHT FÜR 2021 TROTZ DER WEITER ANHALTENDEN CORONA-KRISE VON EINEM POSITIVEN GESCHÄFTSJAHRES-ERGEBNIS AUF NIVEAU DES JAHRES 2020 AUS.

KENNZAHLEN ERNEUERBARE ENERGIEN DER GGEW AG 2020



45 (45)*
Windenergieanlagen



37 (36)*
Photovoltaikanlagen



119,60 (118,88)*
Leistung in MW (insgesamt)



261.052.735 (256.231.140)*
Jahresertrag in kWh (insgesamt)



156.632 (153.738)*
CO₂-Einsparung in Tonnen (insgesamt)

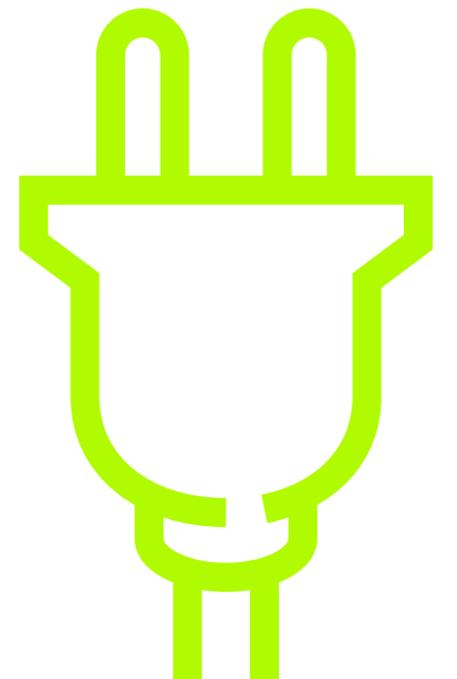


87.018 (85.410)*
Rechnerisch versorgte Haushalte (insgesamt)

Diese Kennzahlen beziehen sich auf die im Eigentum und im Management befindlichen Anlagen der GGEW AG.
*Zahlen in Klammern aus 2019.

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

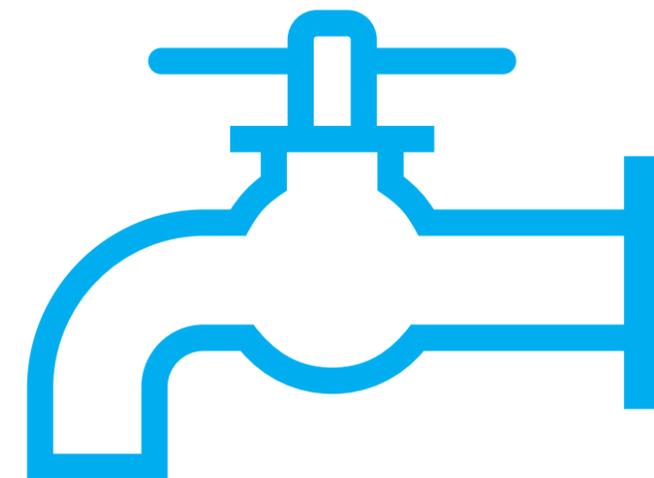
		2019	2020
Stromversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	532,9	522,8
Verteilung	Mio. kWh	518,7	497,0
Verluste	%	2,67	4,94
Jahreshöchstlast	MW	96,24	92,68
1-kV-Netz Kabel inkl. Anschlüsse	km	1.626,38	1.639,17
1-kV-Netz Freileitung inkl. Anschlüsse	km	2,16	2,16
20-kV-Netz Kabel	km	452,16	446,78
20-kV-Netz Freileitung	km	1,47	1,47
Schalthäuser	Stück	10	10
Netzstationen	Stück	523	527
Transformatoren	Stück	686	691
Kundeneigene Transformatoren	Stück	58	63
Einspeisestellen	Stück	4	4
Zähler	Stück	79.650	80.120
Einwohner des Netzgebiets		132.137	132.841



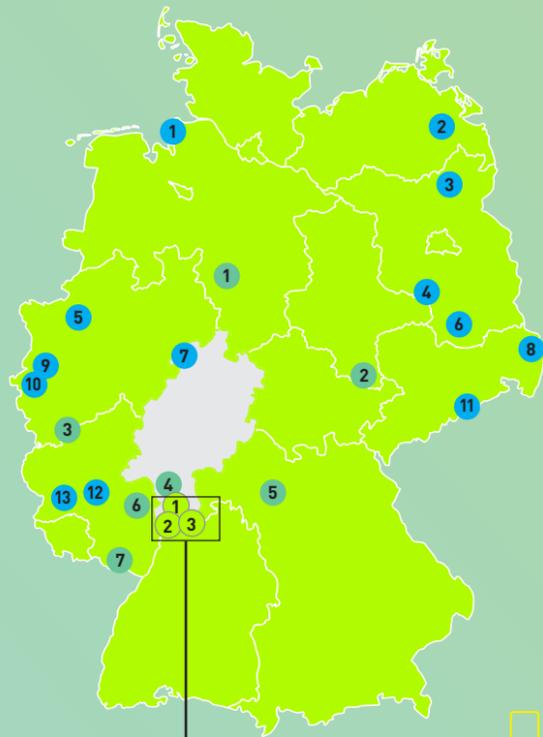
		2019	2020
Gasversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	887,8	847,2
Verteilung	Mio. kWh	893,3	848,9
Verluste	%	-0,62	-0,20
Höchster Tagesbezug	MWh	6.253,20	5.576,61
HD-Netz inkl. Anschlüsse	km	77,55	77,54
ND-Netz inkl. Anschlüsse	km	622,07	625,15
MD-Netz inkl. Anschlüsse	km	15,06	15,09
Übergabestationen	Stück	3	3
Netzregelstationen und -schränke	Stück	109	107
Zähler	Stück	21.100	21.230
Einwohner des Netzgebiets		118.563	119.531



		2019	2020
Wasserversorgung			
Einsatz	Tsd. m ³	3.428,6	3.583,8
Verteilung	Tsd. m ³	3.069,2	3.221,6
Nicht gemessen (Rohrspülungen, Löschwasser, Netzverluste)	%	10,5	10,1
Trinkwassernetz inkl. Anschlüsse	km	492,61	494,68
Brunnen	Stück	2	2
Tief-/Hochbehälter	Stück	16	16
Pumpstationen	Stück	7	7
Zähler	Stück	15.250	15.370
Einwohner des Netzgebiets		58.663	58.854



UNSER GROSSES ZIEL IST NACHHALTIGKEIT – ÜBERALL



Windparks Windpool

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



Windparks GGEW AG

- 1 Coppenbrügge
- 2 Molau
- 3 Kalenborn
- 4 Roßdorf
- 5 Brünnsstadt
- 6 Eppelsheim und Eppelsheim 2
- 7 Linden



PV-Freiflächenanlagen GGEW AG

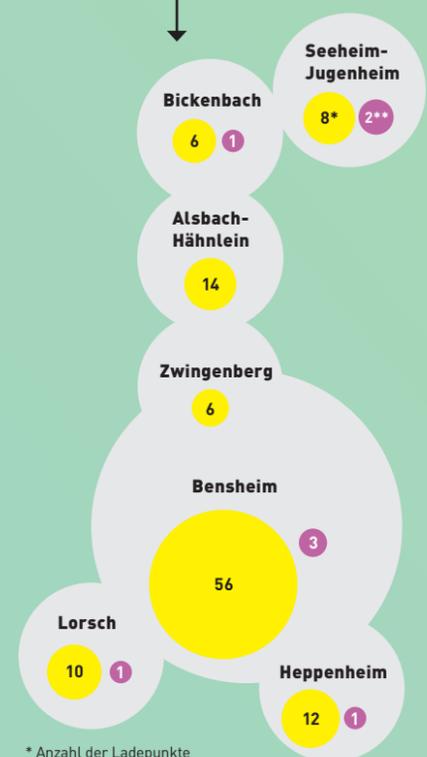
- 1 Alsbach-Hähnlein
- 2 Heppenheim „Am Burggut Nord“ + „Am Burggut Süd“
- 3 Erbach-Lauerbach



Ladestationen GGEW AG



E-CarSharing



Alsbach-Hähnlein

- Autohaus Bayram
- Bahnhof
- Einkaufszentrum
- Marktplatz
- Parkplatz Straßenbahn
- Rathaus Alsbach

Bensheim

- Autohaus Lotz
- Autohaus Wiest
- Badesee
- Basius-Bad
- Bhf. Auerbach
- Bhf. Bensheim
- Caritasheim St. Elisabeth
- DGH Auerbach
- DGH Gronau
- DGH Wilmshausen
- Edeka
- Festplatz Fehlheim
- Fürstenlager
- Friedhof Bensheim
- GGEW AG
- Hochstädter Haus
- Kaufhaus Ganz
- KMB
- Parktheater
- Parkhaus Platanenallee
- Rathaus
- Rinnentor

Sanner

- Sirona
- Stubenwald

Bickenbach

- Bahnhof
- Rathaus
- Sportgelände

Heppenheim

- Bahnhof
- Bruchsee
- Graben
- Halber Mond
- Schwimmbad
- Sportpark

Lorsch

- Bahnhof
- Birkengarten
- Innenstadt
- Karolingerplatz
- Stadthaus

Seeheim-Jugenheim

- Einkaufszentrum Breslauer Str.
- Rathaus
- Schwimmbad
- Straßenbahnhalte Jugenheim

Zwingenberg

- Autohaus Vogel
- Bahnhof
- Melibokushalle

Bensheim

- Bürgerhaus Kronepark
- Caritasheim St. Elisabeth
- GGEW AG

Bickenbach

- Bahnhof

Heppenheim

- Graben

Lorsch

- Stadthaus

Seeheim-Jugenheim

- Bahnhof Jugenheim
- Rathaus Seeheim

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

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
 Marc Fippel, Zwingenberg, www.marcfippel.de
 GVO MEDIA
 Sascha Lotz
 shutterstock

Redaktionsschluss: 10. Juni 2020

* Anzahl der Ladepunkte
 ** Anzahl der Standorte E-CarSharing

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