

**INNOVATIV DENKEN.
SICHER VERSORGEN.**

UNSER BEITRAG FÜR EIN KLIMANEUTRALES LEBEN.

WICHTIGE WIRTSCHAFTSDATEN

GGEW AG 2022



225,0 [224,7]*
Umsatz (Mio. Euro)



155,8 [145,9]*
Anlagevermögen (Mio. Euro)



16,1 [14,8]*
Investitionen** (Mio. Euro)



2,7 [2,6]*
Jahresüberschuss (Mio. Euro)



73,0 [71,1]*
Eigenkapital (Mio. Euro)



219,2 [204,9]*
Bilanzsumme (Mio. Euro)



7,1 [6,8]*
Abschreibungen (Mio. Euro)



258 [239]*
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
(zum 31. Dezember)

*Zahlen in Klammern aus 2021.

**In Sachanlagen, Finanzanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände.

INHALT JAHRESBERICHT 2022

DER GGEW AG

Die aus Punkten variabler Größe zusammengesetzte Spiralform assoziiert Bewegung und Energiefluss. Sie steht somit zugleich für das Momentum und die Dynamik des Unternehmens GGEW AG. Sowie für dessen „Produkte“ – Energie, Glasfaser etc. in jeder für die Kundinnen und Kunden geeigneten Darreichungsform.

10

NACHHALTIGKEIT

Unser Weg zur Klimaneutralität

12

ERNEUERBARE ENERGIEN

Immer einen Schritt voraus

02

Vorwort
des Vorstands

14

EINKAUF

Interview Martin Hennig

03

STRATEGIE

Interview Carsten Hoffmann

16

TECHNIK

Hauptsache sicher

24

Gekürzter Lagebericht 2022
GGEW AG

06

Die GGEW AG im Profil
Führungsgruppe der GGEW AG

18

DATENNETZE

Glasfaser für alle

28

Kennzahlen Erneuerbare
Energien GGEW AG 2022

07

Die GGEW-Gruppe
im Profil

20

VERTRIEB

Ideen muss man haben

29

Kennzahlen Energie-
und Wasserversorgung

08

Wirtschaftlicher
Verlauf GGEW AG 2022

22

MARKETING

Mit neuer Energie

32

Übersichtskarte

09

Kennzahlen
GGEW AG 2022

33

Impressum

VORWORT DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre, Geschäfts-
partner/-innen sowie Kundinnen
und Kunden der GGEW AG!

Das vergangene Geschäftsjahr war ohne jeden Zweifel eines der herausforderndsten Jahre, denen wir uns je ausgesetzt sahen. Jede und jeder Einzelne von uns musste erkennen, wie verletzlich die deutsche Energieversorgung sein kann und welche Folgen eine zu große Abhängigkeit mit sich bringt.

2022 hat uns aber auch vor Augen geführt, dass der Weg, den wir bereits vor vielen Jahren eingeschlagen haben, genau der richtige ist. Der beschleunigte Ausbau der Erneuerbaren Energien. Der Weg in die Klimaneutralität. Deshalb haben wir den aktuellen Jahresbericht unter ein Motto gestellt, das dies programmatisch zusammenfasst: Innovativ denken. Sicher versorgen. Unser Beitrag für ein klimaneutrales Leben.

Denn um auch in Zukunft die Versorgungssicherheit gewährleisten zu können, genügt es nicht, sich auf den eigenen Lorbeeren auszuruhen. Es braucht einen stetigen Fluss innovativer Ideen und Ansätze. Einer davon ist ganz aktuell die angestrebte Fusion der GGEW AG mit der ENERGIERIED in Südhessen. Sie wird ein wichtiger Meilenstein sein auf unserem Weg in die Klimaneutralität und ein Beitrag zu mehr Sicherheit in unsicheren Zeiten. Für uns hier an der Bergstraße wie für die Kolleginnen und Kollegen im Ried ist dies ein großer Schritt. Der größte, den wir je als Unternehmen gemacht haben. Aber einer, der sich lohnt.

Der Zusammenschluss zweier kerngesunder Unternehmen ist in vielerlei Hinsicht ein Gewinn für die Region und ihre Menschen. Es wird ein größerer, noch stärkerer



Player im Markt entstehen. Davon werden die Kundinnen und Kunden mehrfach profitieren. Durch eine gesteigerte Versorgungssicherheit und ein breiteres Angebot innovativer Produkte. Durch noch mehr Schub für die Energiewende. Und mittelfristig durch den Aufbau zusätzlicher attraktiver Arbeitsplätze. Denn die Bündelung unserer Kräfte wird weiteres Wachstum generieren in den Geschäftsfeldern der gemeinsamen Gesellschaft. Da sind wir uns sicher.

Wo stehen wir derzeit? Nun, der vielleicht wichtigste Schritt ist bereits getan: Nach ausführlichen Vorgesprächen haben beide Partner die Zustimmung der Kommunen für die gemeinsame Zukunft erhalten. Somit sind die Weichen gestellt, um noch im Sommer 2023 die Fusion zu vollziehen.

Hat dieser Kraftakt Auswirkungen auf unseren Jahresabschluss? Nein. Hat das hinter uns liegende dramatische Geschäftsjahr Spuren im Zahlenwerk hinterlassen? Nein. Wir werden die Ausschüttungserwartungen unserer kommunalen Eigentümer und Anteilseigner erneut erfüllen. Und der Stresstest, der hinter uns liegt, hat eines bewiesen: Das Geschäftsmodell der GGEW AG ist in einem Maße krisenfest, auf das wir alle stolz sein können. Diese Erkenntnis nehmen wir zum Anlass, weiter mit aller Kraft unsere Prozesse zu optimieren und zu digitalisieren und unsere Man- und Woman-Power im Vertrieb dort zu konzentrieren, wo sie den größten Mehrwert schafft – in der Beratung und Betreuung unserer Kundinnen und Kunden.

Ihr Carsten Hoffmann



EIN ZIEL, DAS JEDEN EINSATZ LOHNT

2022 war für die GGEW AG ein Jahr, das ein außergewöhnliches Krisenmanagement erforderte, geschuldet dem Krieg gegen die Ukraine und der von ihm ausgelösten Energiemarktkrise. Wir treffen Carsten Hoffmann, den kürzlich wiedergewählten Vorstand der GGEW AG, an einem Frühlingsmorgen, um mehr über das abgelaufene Geschäftsjahr und die Ausrichtung für die Zukunft zu erfahren.

Herr Hoffmann, 2022 liegt hinter uns. Wie schätzen Sie das vergangene Geschäftsjahr im Rückblick ein?

Es war keine einfache Zeit. Im Grunde hatten wir zwei große parallele Herausforderungen zu stemmen. Zum einen die Energiemarktkrise mit der damit verbundenen Unsicherheit. Wie wirkt sich das auf die Preise aus? Das war eine Krisensituation für Deutschland, in der wir den Staat gebraucht haben, um das zu managen. Zum anderen haben wir mitten in dieser Krise unsere Fusionsbemühungen mit der ENERGIERIED vorangetrieben. Das ist alles zeitgleich passiert. Mit Beginn der Aufsichtsratssitzung im September 2022 erhielten wir das Mandat, die Fusion vorzubereiten. Ende März 2023 haben wir dann die letzte noch ausstehende kommunale Zustimmung bekommen.



Mit Beginn der Aufsichtsratssitzung im September erhielten wir das Mandat, die Fusion mit der ENERGIERIED vorzubereiten. Ende März haben wir dann die letzte noch ausstehende kommunale Zustimmung bekommen.



Das heißt, alle Kommunen haben bei diesem Projekt mitgezogen?

Ja, und das ist natürlich eine Riesensache; ein echter Meilenstein in unserer langen Geschichte. Das so schnell hinzubekommen, haben nur sehr wenige in unserer

Branche geschafft. Es ist eigentlich irre, wenn man bedenkt, was für Zeiträume vergehen, wenn größere Unternehmen Fusionen planen. Wie die dann ablaufen, ist noch mal eine ganz andere Geschichte. In unserem Fall ist es ja eine sehr spezielle Fusion, weil wir uns eigentlich mit einem Nachbarn zusammentun, mit dem wir eh schon kooperiert und uns deutlich positiv ergänzt haben. Wir kennen uns schon sehr gut. Die eigentliche Integration wird über die nächsten zwei Jahre eine spannende Geschichte. Wir werden ENERGIERIED ja vorerst als Marke weiterführen. Als solche hat sie einen großen Wert, gerade in der Region Lampertheim/Bürstadt. Dort ist ENERGIERIED etabliert und erfreut sich treuer Kunden. Die wollen wir natürlich weiterhin mit Energie versorgen. Deshalb arbeiten wir derzeit an einer Fusionskampagne, mit der wir die Kundinnen und Kunden im Ried davon überzeugen wollen, dass sie von dieser Fusion profitieren werden.

Die Energie-Discounter, die im vergangenen Jahr sang- und klanglos untergegangen sind, machen sich wieder im Markt bemerkbar?

Ja, die Gefahr ist jetzt wieder sehr hoch. Die extrem hohen Beschaffungspreise gehen deutlich zurück, und einige wenige Billiganbieter trauen sich wieder auf den Markt mit Niedrigpreisen. Da wir selbst langfristig orientiert einkaufen, können wir mit solchen Billigpreisen, die auf kurzfristigen Spotmarktpreisen basieren, nicht mithalten. Allerdings muss sich jeder Schnäppchenjäger im Klaren sein, dass er bei einem plötzlichen Preisanstieg schnell wieder im Regen steht. Wir dagegen bieten Zuverlässigkeit und Stabilität.



Das ist aber nicht Ihre einzige Baustelle derzeit, oder?

Ganz und gar nicht. Wir schlagen mehrfach auf: mit dem Thema Glasfaser durch die GGEW net, mit den Photovoltaikanlagen und mit einer ganzen Menge weiterer Projekte. Und die Energiemarktkrise ist natürlich noch längst nicht ausgestanden. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist, dass die ganze Gemengelage wie auch die Umsetzung der Strom- und Gaspreisbremse eine extreme Belastung für unsere Belegschaft darstellt. Das macht ja etwas mit den Leuten. Deshalb steuern wir jetzt gegen und haben beschlossen, das Kundencenter für zwei Tage die Woche zu schließen. Bis auf Weiteres. Um den Leuten mehr Freiraum zu geben, um Anfragen die aufgrund des sehr hohen Kundenaufkommens liegengeblieben sind, Schritt für Schritt abzuarbeiten. Es ist eben diese Gleichzeitigkeit der Projekte, die Stress schafft. Manches davon kann man nicht beeinflussen, anderes muss man intern organisieren, um trotz allem nicht die Dynamik zu verlieren. Daran arbeiten wir gerade. Alle zusammen, vom Aufsichtsrat über mich selbst bis zum Betriebsrat.

Und dann ist da noch die langfristige Planung.**Nachhaltigkeit und der Weg in eine klimaneutrale Zukunft. Wie ist da der Stand der Dinge?**

Richtig, Klimaneutralität ist und bleibt unser großes Ziel. Ein Ziel, das jeden Einsatz lohnt. Wir stützen uns auf einen Langfristplan und arbeiten hart daran, bis etwa 2035 als Unternehmen klimaneutral zu werden. Das ist es, was wir anstreben. Dazu gehört nicht zuletzt, dass wir die Automatisierung der Prozesse vorantreiben, die Digitalisierung, um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vom normalen Tagesgeschäft zu entlasten. Damit sie sich auf das konzentrieren können, worauf es wirklich ankommt – qualifizierte Beratung.

Um noch einmal auf die geschäftliche Seite zurückzukommen – wie sieht das Ergebnis für 2022 aus?**Rein wirtschaftlich. Waren Sie zufrieden?**

Ja, wir sind besser durchgekommen als gedacht. Wir mussten zwar, wie viele andere auch, die Preise anheben. Aber wir sind mit einer guten Vernetzung zwischen Energieeinkauf, Vertrieb und Controlling in den Markt gegangen. Unsere Beschaffungsstruktur ist robust und belastbar und hat uns sehr geholfen. Gerade, wenn man sich den Wettbewerb anschaut. Der ein oder andere Energieversorger schreibt Verluste. Und klar, 2023 und 2024 werden wir den Markt so abbilden, wie er ist. Dennoch werden wir attraktive Energiepreise anbieten können,

”

Wir sind mit einer guten Vernetzung zwischen Energieeinkauf, Vertrieb und Controlling in den Markt gegangen. Unsere Beschaffungsstruktur ist robust und belastbar und hat uns sehr geholfen.

“

weil wir gemessen an anderen Energieversorgern nicht zu langfristig eingekauft haben. Wir sind überzeugt, dass Versorgungssicherheit in diesen Zeiten ein noch wichtigeres Gut ist als absolute Billigpreise. Das wird man nach diesem heftigen Jahr in vielen Haushalten auch so sehen. Jedenfalls hoffen wir das und vertrauen darauf, dass unsere Kundinnen und Kunden auf Zuverlässigkeit und Sicherheit setzen. Das Gleiche gilt für die anstehende Fusion mit der ENERGIERIED. Die wird uns eine regionale Erweiterung bringen und auch mehr Kunden. Auch für die Region ist das etwas Neues. Wobei die Migration und Integration von ENERGIERIED natürlich Ressourcen binden wird. Das ist ja keine Kleinigkeit, aber ein großer Gewinn für die Zukunft.



Fühlt man sich bei all diesen gleichzeitigen Projekten und Baustellen nicht wie ein Jongleur?

Da sagen Sie was! Ja, sicher. Und es dürfen beim Jonglieren keine Bälle herunterfallen, um im Bild zu bleiben. Als Alleinvorstand werde ich dabei von einem tollen Geschäftsleitungsteam unterstützt. Entscheidungen können offen und frei getroffen werden, ohne irgendwelche Befindlichkeiten. Deshalb sind wir auch guter Dinge, was das Erreichen der Klimaneutralität angeht.

”

Wir arbeiten hart daran, bis etwa 2035 als Unternehmen klimaneutral zu werden.

“

Vielleicht noch eine Frage zum Abschluss: Was hat Sie im vergangenen Jahr positiv überrascht?

Dass unser Worst-Case-Szenario nicht eingetroffen ist. Der milde Winter hat die zeitweise drohende Gasmangel-lage verhindert. Wir hätten ansonsten am Spotmarkt zu Preisen, die vier- bis fünfmal so teuer wie am Terminmarkt gewesen wären, nachkaufen müssen. Das hätte den gesamten Beschaffungspreis stark strapaziert und die Haushalte in einem unvorstellbaren Maß belastet. Wir konnten auf unser gutes Krisenmanagement bauen und hatten auch Glück und dank eines neuen Prognosetools für Gas die Verbräuche für die Beschaffung sehr gut getroffen. Ja, das war wirklich positiv.

Vielen Dank, Herr Hoffmann, 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. Das Glasfasernetz der GGEW ist die Grundlage für die digitale Zukunft der Region. Schnelle Internetverbindungen sowie Telefonie zählen ebenso zum Portfolio des Unternehmens wie eine stetig wachsende Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität in der

Region. Quartiersmanagement und 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 258 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.

DIE FÜHRUNGSGRUPPE DER GGEW AG



Von links nach rechts und von oben nach unten:

DR. MICHAEL LOMITSCHKA Kaufmännischer Bereichsleiter und Prokurist | **UWE SÄNGER** Technischer Bereichsleiter und Prokurist
SIMONE MARDER Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation | **MARCO WEISSMÜLLER** Bereichsleiter Shared Service
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 noch stärker an einem Strang. ENERGIERIED kümmert sich in Lampertheim und Bürstadt um die öffentliche Daseinsvorsorge, mit einer Unternehmenshistorie, die bis ins Jahr 1906 zurückreicht. Die Fusion mit der GGEW AG ist für den Sommer 2023 vorgesehen. Dadurch entstehen Synergieeffekte und Wachstum. 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 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. Im Sommer 2022 hat sich die GGEW AG für ihre Infrastrukturleistungen zusätzliche Tiefbaukapazitäten gesichert. Sie hat dafür die Karl Sommer Tiefbau GmbH aus Biblis gekauft. Die Mitarbeiter dieser Firma wurden alle übernommen und sie ist nun ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der GGEW AG. Alle diese Unternehmen begleiten uns auf unserer Reise in die Zukunft. Sie helfen uns dabei, uns als zukunftsorientierten und kundennahen Energiedienstleister weiterzuentwickeln.



Auszeichnungen

Jahr für Jahr gewinnt die GGEW AG Auszeichnungen, z.B. für Service, Versorgungssicherheit und Nachhaltigkeit.



WIRTSCHAFTLICHER VERLAUF

GGEW AG 2022

Das Geschäftsjahr 2022 war – bedingt durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine – besonders geprägt durch auf hohem Niveau stark schwankende Großhandelspreise an den Spotmärkten für Gas und Strom. Dies hatte im Jahr 2022 für die GGEW AG aufgrund einer professionellen Beschaffungsstrategie nur geringe negative Auswirkungen.

Im Geschäftsjahr 2022 verzeichnet die GGEW einen Umsatz in Höhe von 225,0 Mio. Euro (Vorjahr 224,7 Mio. Euro). Der Materialaufwand (inkl. Konzessionsabgaben) lag bei 184,2 Mio. Euro (Vorjahr 187,6 Mio. Euro).

Die gesamte Stromabgabe an Letztverbraucher liegt bei 493 Mio. kWh gegenüber 553 Mio. kWh im Vorjahr. Der Umsatz im Strombereich beläuft sich auf 132,8 Mio. Euro (Vorjahr 134,1 Mio. Euro). Die gesamte Gasabgabe an Letztverbraucher liegt bei 1.084 Mio. kWh (Vorjahr 1.397 Mio. kWh). Der Umsatz im Gasbereich beläuft sich auf 78,6 Mio. Euro (Vorjahr 77,6 Mio. Euro). Die Wasserabgabe war 2022 mit 3,0 Mio. m³ nahezu unverändert (Vorjahr 3,0 Mio. m³). Der Umsatz im Wasserbereich beläuft sich auf 6,8 Mio. Euro (Vorjahr 6,8 Mio. Euro).

”

Die hohen Investitionen hat die GGEW trotz massiv gestiegener Kosten in der Ausnahme-situation des Krisenjahres 2022 geleistet.

“

Obwohl das große Schwimmbecken des Basinus-Bads wegen des Einbaus eines neuen Edelstahlbeckens von Juli bis November geschlossen war, lag die Anzahl der Badegäste mit 324.357 (inkl. Badesee) deutlich über der Vorjahreszahl (120.413), die noch durch die pandemiebedingten Eindämmungsmaßnahmen negativ beeinflusst wurde. Damit liegt die Gesamtzahl der Badegäste seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badesee bei rund 5,8 Mio. Besuchern.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2022 produzierten unsere Windparks aufgrund des gegenüber dem langjährigen Mittel niedrigeren Windangebots in Verbindung mit einer geringeren technischen Anlagenverfügbarkeit weniger Strom als im Vorjahr. Diese Mindererträge konnten jedoch durch die höheren technologiespezifischen Großhandelspreise (Monatsmarktwerte) am Spotmarkt im Rahmen des EEG-Direktvermarktungsmodells – auch unter Berücksichtigung der im Dezember 2022 seitens des Gesetzgebers eingeführten Erlösabschöpfung – kompensiert werden. Die nutzbare Sonneneinstrahlung unserer Freiflächen-Solarparks – und damit der Ertrag – lag hingegen im Geschäftsjahr 2022 über dem prognostizierten langjährigen Mittel.

Im Berichtsjahr 2022 investierte die GGEW AG 18,0 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschuss in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 17,0 Mio. Euro). Die hohen Investitionen hat die GGEW trotz massiv gestiegener Kosten in der Ausnahme-situation des Krisenjahres 2022 geleistet. Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 3,9 Mio. Euro (Vorjahr 3,8 Mio. Euro).

Unsere Aktionäre erhalten Konzessionsabgaben in Höhe von rund 4,4 Mio. Euro. Als Dividende für das Geschäftsjahr 2022 schlägt der Vorstand eine Ausschüttung von insgesamt 3,0 Mio. Euro vor, sodass sich Zahlungen an unsere Aktionäre und Konzessionäre von insgesamt 7,4 Mio. Euro ohne Steuern ergeben.

KENNZAHLEN GGEW AG 2022



493,0 (553,4)*

Stromabgabe an Endkunden
(Mio. kWh)



1.084,2 (1.396,8)*

Gasabgabe an Endkunden
(Mio. kWh)



3.060,1 (3.009,3)*

Wasserabgabe an Endkunden
(Tsd. m³)



4,4 (4,7)*

Konzessionsabgabe
(Mio. Euro)



3,0 (3,0)*

Dividende der GGEW AG
(Mio. Euro)

* Zahlen in Klammern aus 2021.

UNSER WEG ZUR KLIMANEUTRALITÄT

Nachhaltigkeit – was ist das eigentlich? Seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, wird dieser Begriff gebraucht und allzu oft auch missbraucht. Die gängige Definition besagt, dass Nachhaltigkeit ein Handlungsprinzip bei der Nutzung von Ressourcen sei. Hierbei soll eine dauerhafte Bedürfnisbefriedigung gewährleistet werden, indem die natürliche Regenerationsfähigkeit der beteiligten Systeme bewahrt wird, vor allem von Lebewesen und Ökosystemen.

Was bedeutet dies, angewandt auf die Funktion eines Energieversorgungsunternehmens? In letzter Konsequenz bedeutet es die ausschließliche Fokussierung auf Erneuerbare Energien und perspektivisch die vollständige Abkehr von fossilen Ressourcen. Diese Erkenntnis hatte sich bereits Ende der 1990er-Jahre bei der GGEW AG durchgesetzt. Mit der Folge, dass wir bereits im Jahr 1999 das erste Ökostromprodukt auf den Markt gebracht haben. Begleitet vom Bau der ersten beiden Photovoltaikanlagen.

AUSGEWÄHLTE MEILENSTEINE IM BEREICH NACHHALTIGKEIT/ ERNEUERBARE ENERGIEN

• Auszeichnung als „ÖKOPROFIT Betrieb Bergstraße 2002/2003“

• Die ersten beiden Ladestationen der GGEW für Elektrofahrzeuge werden in Bensheim errichtet (Rathaus und Bahnhof Auerbach)
 • Gründung der hundertprozentigen Unternehmenstochter GGEW VentuSol GmbH
 • Realisierung des ersten Windparks bei Molau in Sachsen-Anhalt

• Errichtung des Solarparks in Alsbach-Hähnlein
 • Die GGEW AG erwirbt den Windpark Brünstadt in Bayern sowie den Windpark Eppelsheim 2 in Rheinland-Pfalz
 • GGEW AG wird 100%ige Eigentümerin der WINDPOOL Verwaltungs GmbH

1999	2002	2008	2012	2013	2014	2015
<ul style="list-style-type: none"> • Einführung eines Ökostromprodukts • Die ersten PV-Anlagen der GGEW AG werden in Bensheim auf zwei Schalthäusern errichtet 		<ul style="list-style-type: none"> • Errichtung einer PV-Anlage auf dem Dach der Geschwister-Scholl-Schule in Bensheim 		<ul style="list-style-type: none"> • Ausbau der Windenergie: GGEW erwirbt Windpark Eppelsheim und Windpark Linden • Inbetriebnahme einer PV-Anlage auf dem Dach des REWE-Supermarkts in Zwingenberg sowie auf dem Gebäude der Feuerwehr in Seeheim-Jugenheim 		<ul style="list-style-type: none"> • GGEW AG erwirbt Windpark Copenbrügge in Niedersachsen • Der erste selbst entwickelte Windpark in Roßdorf wird in Betrieb genommen

Es ist somit fast ein Vierteljahrhundert her, dass wir uns auf den langen Weg zur Klimaneutralität begeben haben. Mittlerweile sind wir auf diesem Weg weit vorangeschritten. Und wir gehen ihn mit aller Energie weiter. In den letzten Jahren haben wir massiv in die entsprechenden Technologien investiert. Und wir haben eine Strategie, der wir unbeirrt folgen. Verbunden mit dem Ziel, bis 2035 als Unternehmen klimaneutral zu sein. Gewiss, überraschend auftretende Krisen wie die fast dreijährige Corona-Pandemie oder gar den Ukraine-Krieg mit seinen Folgen für den Energiemarkt konnten wir nicht voraussehen. Trotzdem haben wir alles darangesetzt, uns selbst von diesen Entwicklungen nicht vom Kurs abbringen zu lassen. Denn so viel ist klar: Eingedenk der sich weiter verschärfenden Klimakrise gibt es keine Alternative zur Klimaneutralität. Nicht für Deutschland, nicht für die Welt und auch nicht für uns als Energieversorger und Infrastrukturdienstleister.

Wir werden also weiter und jetzt erst recht unser Ziel verfolgen. Wir werden den Ausbau der Erneuerbaren Energien weiter vorantreiben. Wir werden mit neuen, innovativen Produkten unsere Kundinnen und Kunden beim Thema Nachhaltigkeit unterstützen. Aber wir werden unser Augenmerk auch auf vermeintliche Kleinigkeiten richten. Auf Printprodukte wie diesen Jahresbericht zum Beispiel. Er ist klimaneutral produziert – im 4/4-Farbdruck mit umwelt- und ressourcenschonenden Farben auf Recyclingpapier – und darf deshalb den Blauen Engel tragen.

Darüber hinaus setzt die GGEW AG auch auf betrieblichen Umweltschutz im Rahmen der Initiative ÖKOPROFIT, und das bereits seit über 20 Jahren. Ziel von ÖKOPROFIT ist die Senkung von Betriebskosten und die gleichzeitige Schonung der natürlichen Ressourcen. „Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Kostenbewusstsein gehören zum Kern unserer Unternehmensphilosophie – auch im eigenen Haus. Ein eigenes ÖKOPROFIT-Team kümmert sich um Maßnahmen und Prozesse zur Erreichung dieser Ziele“, erklärt Uwe Ewald, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung der GGEW AG.

Wir sind mehr denn je überzeugt, dass auf unserem Weg zur Klimaneutralität alle mitziehen werden. Im Großen wie im Kleinen. Nicht nur hier an der Bergstraße und im Ried. Denn wir alle haben nur diese eine Erde.



Unser Jahresbericht 2022 darf den Blauen Engel tragen.

www.blauer-engel.de/uz195

- GGEW führt mit E-Car-Sharing ein nachhaltiges Mobilitätskonzept an der Bergstraße ein
- PV-Pachtmodell wird etabliert
- GGEW erwirbt Windpark Kalenborn in Rheinland-Pfalz

- Die GGEW AG hat zwei Solarparks in Heppenheim in Betrieb genommen sowie zwei Aufdach-PV-Anlagen (DRK Bensheim, Multifunktionsgebäude Bensheim)

- Die GGEW AG erweitert ihren Solarpark in Heppenheim um einen dritten Teil

- GGEW errichtet PV-Anlage für den Online-Pflanzenhändler BALDUR-Garten auf dessen Hallendach in Bensheim

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2023	2023/2024 GEPLANT
	<ul style="list-style-type: none"> • Die GGEW AG hat eine zweite PV-Anlage auf dem Dach der Geschwister-Scholl-Schule in Bensheim errichtet 		<ul style="list-style-type: none"> • Quartiersentwicklung: GGEW AG stellt innovatives Energie- und Infrastrukturkonzept für Neubaugebiet in Bensheim-Fehlheim vor • Produkteinführung und Vermarktung Regionalstrom 		<ul style="list-style-type: none"> • Immobilienwirtschaft: Einweihung des ersten Mehrfamilienhauses der GGEW AG in Bensheim mit nachhaltigem Energiekonzept • Inbetriebnahme eines Solarparks in Erbach-Lauerbach im Odenwald 		<ul style="list-style-type: none"> • Aufdach-PV-Anlage inkl. Direktlieferung in Bensheim: Sommer 2023 • Solarpark Lampertheim: geplanter Baubeginn Sommer 2024

IMMER EINEN SCHRITT VORAUS

War schon 2021 ein herausforderndes Jahr, so hat 2022 noch einmal ein obendrauf gesetzt. Florian Grob, Bereichsleiter Erneuerbare Energien der GGEW AG, nimmt Herausforderungen nicht nur mit Begeisterung an. Er weiß sie auch in Vorteile für das Unternehmen umzumünzen. Wir unterhalten uns mit ihm über die Entwicklung der regenerativen Energien und den Status seiner Projekte.

Ein in jeder Beziehung dynamisches Jahr

Das vergangene Jahr stand ganz im Zeichen der Energiemarktkrise. Deren Effekte sind weder am Energieeinkauf und -handel noch am Vertrieb der GGEW spurlos vorübergegangen. Anders sieht es bei der Erzeugung aus. Grob erzählt uns, dass die Entwicklung der Energiepreise an der Börse sich mittelbar auch auf die Erneuerbaren Energien ausgewirkt hat. „In der Tat konnten wir den Strom, den wir produzieren, zu guten Preisen verkaufen“, sagt er. „Das hat der GGEW AG insgesamt geholfen, die Auswirkungen der Energiemarktkrise zu meistern.“ Und wie stellte sich das in den beiden großen Sektoren Windenergie und Photovoltaik dar? Florian Grob erklärt uns, dass 2022, bezogen auf den Ertrag im Windbereich und auch durch eine niedrigere Anlagenverfügbarkeit, tatsächlich ein unterdurchschnittliches Jahr war und unter der Prognose lag. Dies ließ sich aber aufgrund der zusätzlichen Stromvermarktungserlöse überkompensieren. Wozu auch der Solarbereich mit einem guten Sonnenjahr beitrug. „Von daher kann ich auf dieser Seite des Tisches, rein als Bereichsleiter Erneuerbare Energien, sagen, dass wir zwar kein einfaches Jahr hatten“, erklärt Grob, „aber eines, das sich in der Summe gelohnt hat.“

Die teils dramatische Dynamik des vergangenen Jahres ist allerdings auch der Energiepolitik geschuldet. Grob weist darauf hin, dass neben zahlreichen anderen Verordnungen eine Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) verabschiedet wurde. Er verweist auf die diversen aktuellen politischen Diskussionen bis hin zur Novellierung des Baugesetzbuches mit der Privilegierung von PV-Projekten innerhalb eines Radius von 200 Metern entlang Schienen und Autobahnen. „Auf die verschiedenen neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen muss man sich erst einmal

einstellen, sowohl strategisch als auch operativ.“ Florian Grob hält kurz inne. „Vieles davon scheint seitens des Gesetzgebers mit heißer Nadel gestrickt“, stellt er fest. „Aber nichtsdestotrotz müssen wir damit arbeiten.“ Es gilt, sich auf die weiterhin hohe Dynamik der Situation einzustellen und nicht einfach auf Sicht zu fahren, wie dies im Vorjahr oft nötig war. Auf das Thema der Erlösabschöpfung möchte er nicht im Detail eingehen, solange deren juristische und wirtschaftliche Wirkung nicht final bewertet ist. Generell fände er es aber schade, wenn die Abschöpfungsbemühungen des Gesetzgebers zusätzlich zu der üblichen Unternehmensbesteuerung, die bei den Erneuerbaren Energien wünschenswerte Investitionsbereitschaft abwürgen würden. Und er führt an, dass man sowieso schon mit der Volatilität der Natur zu kämpfen habe, im Windaufkommen noch mehr als bei der solaren Einstrahlung. Er lacht und sagt: „Erfahrungsgemäß kommt es meist anders, als es die Prognosen vorhersagen. Da ist jede zusätzliche Planungsunsicherheit bei den Erlösen kritisch.“

Neue Projekte und ein Aufruf

Vor diesem Hintergrund ist es schlüssig, dass für Florian Grob die Projektentwicklung, also die Planung von eigenen PV-Anlagen und Windparks, weiter in den Vordergrund rückt. „Wir stocken unser Team deshalb gerade auf und suchen natürlich dafür Fachkräfte.“ Sein Appell: „Wenn sich also jemand berufen fühlt, zu uns zu stoßen, nur zu! Gerade im PV-Bereich können wir jede Hilfe gebrauchen!“ Tatsächlich ist das weite Feld der Erneuerbaren Energien hoch expansiv. Insofern bietet es hervorragende Perspektiven für eine berufliche Karriere.

Besonders im PV-Bereich habe man zur Zeit sehr viele konkrete Projekte zu bewältigen, erzählt uns Grob weiter. Die politisch gewollten Veränderungen haben Bewegung in die Entwicklung gebracht. „PV ist bei uns definitiv im Fokus“, betont er und verweist u. a. auch auf ein Kooperationsprojekt in Lampertheim. „Da stehen wir jetzt kurz vor Einreichung des Bauantrags. Die Bauleitplanung ist abgeschlossen. Es sind nur noch Formalitäten zu erfüllen, um den Bauantrag zu stellen. Auf die Frage, um welche Größenordnung des Outputs es da geht, nennt er uns beachtliche 5,8 Megawatt. Ein weiteres PV-Kooperationsprojekt biegt



Mit Solarparks – wie hier in Alsbach-Hähnlein – leistet die GGEW AG einen wichtigen Beitrag zur Energiewende

auch in Wald-Michelbach auf die Zielgerade ein. Hier ist die ABO Wind der Partner. Die Leistung des geplanten Solarparks liegt bei ca. 4,6 Megawatt, zusätzlich kombiniert mit einem rund 1,5 Megawatt großen Batteriespeicher. Aber auch in unmittelbarer Nähe, in der Stadt Bensheim, ist auf kommunalen Freiflächen ein Solarpark in Planung. Auch hier geht es um etwa 6 Megawatt Leistung. Darüber hinaus wird gerade ein ca. 1 Megawatt großes PV-Dachflächenprojekt auf einem gewerblichen Hallenbau umgesetzt. Was im Dachbereich die bisher größte Anlage dieser Art für die GGEW AG sein wird. Eine Win-Win-Win-Situation. Denn der Besitzer der Gewerbeimmobilie erzielt Einnahmen aus der Verpachtung der Dachfläche. Der gewerbliche Mieter der Halle kann den auf dem Dach erzeugten grünen Strom selbst nutzen und erhält durch einen langfristigen Liefervertrag hohe Preisstabilität und Planungssicherheit. Und die GGEW AG freut sich über eine weitere langfristige Partnerschaft.

Zwei Ausblicke und eine Erkenntnis

Über zwei weitere in Planung befindliche Projekte mag sich Florian Grob noch nicht konkret äußern, da sie noch nicht spruchreif sind. Er deutet aber an, dass eines davon in einer baden-württembergischen Kommune angesiedelt sein wird. Das andere befindet sich in Hessen und wird vom Energieertrag zu den größten des Bundeslandes zählen.

Kein Wunder also, dass sich Grob mit der Entwicklung – insbesondere bei PV-Anlagen – sehr zufrieden zeigt: „So gesehen war 2022 nicht nur ein sehr dynamisches Jahr, es war auch wirtschaftlich erfolgreich. Das war eine positive Überraschung, bedenkt man die Gesamtlage im Markt.“ Er hält kurz inne, denkt nach und ergänzt dann: „Ohne die Zusatzerlöse, die wir im Bereich der Erneuerbaren Energien generiert haben, wäre die Preiserhöhung bei den Kundinnen und Kunden vermutlich viel dramatischer ausgefallen. Wir konnten damit ein wenig den Anstieg der Beschaffungskosten in der Energiemarktkrise kompensieren.“



So gesehen war 2022 nicht nur ein sehr dynamisches Jahr, es war auch wirtschaftlich erfolgreich. Das war eine positive Überraschung, bedenkt man die Gesamtlage im Markt.



EINE FRAGE DER STRATEGIE

2022 war ein in jeder Beziehung herausforderndes Jahr. Unter ganz besonderem Druck standen die Experten, die an den extrem turbulenten Beschaffungsmärkten Energie einkaufen mussten. Wir unterhalten uns mit Martin Hennig, dem Verantwortlichen für den Energiehandel bei der GGEW AG, um mit ihm über die vergangenen Monate zu sprechen. Wir treffen ihn an einem lauen Frühlingstag in entspannter Stimmung.



Herr Hennig, was genau ist Ihre Aufgabe bei der GGEW AG?

Nun, ich bin gemeinsam mit meinem Team verantwortlich für den Bereich Energieeinkauf und -handel sowie Energielogistik. Also dafür, dass Strom und Gas zum Endverbraucher kommen. Wir bezeichnen das als Bilanzkreismanagement. Im Rahmen dessen kümmern wir uns um den Energieeinkauf, die Beschaffung. In der Praxis bedeutet das, dass der Vertrieb uns mitteilt, wieviel Verbrauch er bei den Kundinnen und Kunden für die kommenden Jahre erwartet. Unsere Aufgabe ist es dann, unter Abwägung verschiedener Risiken den bestmöglichen Einkaufspreis zu erzielen.

Ihr Einkaufsvolumen bemisst sich also an den langfristigen Prognosen der Kolleginnen und Kollegen?

Ja, genau. 2022 die vorgegebene Menge Energie für die Zukunft zu besorgen, war sehr, sehr herausfordernd. Einmal von der preislichen Seite her, aber auch von den Rahmenbedingungen. Wie wir selbst hatten natürlich auch die Kundinnen und Kunden mit der Frage zu kämpfen, wann die Preise endlich wieder runtergehen. Viele haben zu lange abgewartet, in der Hoffnung, dass Energie wieder günstiger wird. Stattdessen stiegen die Preise immer weiter an. Das zehrte schon ganz schön an der Substanz, sowohl bei uns als Versorger als auch bei den Endverbrauchern.



Der Bereich Trading & Bilanzkreismanagement

Können Sie sich daran erinnern, dass Sie schon einmal zuvor mit einer vergleichbaren Situation konfrontiert waren?

Nein, definitiv nicht. Selbst die Finanzkrise 2008/2009 hatte nicht solche Ausmaße und Auswirkungen auf die Energiewirtschaft; selbst ganz zu Anfang der Liberalisierung um die Jahrtausendwende nicht. Da gab es die berühmte Enron-Pleite, als einer der größten US-amerikanischen Energiehändler in die Insolvenz gegangen ist. Das hat damals ebenfalls große Verwerfungen ausgelöst. Aber verglichen mit 2022 war das noch harmlos. Im vergangenen Jahr sind die Märkte regelrecht in Panik verfallen. Das muss man einfach so sagen. Es wurden auch Mondpreise bezahlt, einfach um irgendwo noch das letzte bisschen Energie, was frei handelbar ist, zu bekommen.

Kann man sagen, dass der Energieeinkauf der GGEW AG gewissermaßen mit einem blauen Auge davongekommen ist?

Das kann man so nicht sagen. Wir sind sogar sehr gut durchgekommen. Dadurch konnte unser Vertrieb die Preisadjustierungen in der Höhe abfedern. Denn wir konnten uns auf eine entsprechende Einkaufsstrategie stützen. Wir kaufen nämlich im Vorhinein für ein oder mehrere Jahre ein. Diese Strategie wird kontinuierlich kritisch hinterfragt und gegebenenfalls immer wieder angepasst. Dadurch haben uns die Turbulenzen nicht unvorbereitet getroffen. Richtig los ging es ja im Februar 2022 mit dem Einmarsch Russlands in die Ukraine. Zu dem Zeitpunkt hatten wir bereits große Mengen Energie für 2023 eingekauft. Das Problem war in der Folge die allgemeine Berichterstattung gegenüber den Endverbrauchern. Als der Markt sich in den ersten Monaten dieses Jahres wieder nach unten drehte, wurde gefragt, warum unsere Preise nicht ebenfalls sofort wieder fielen. Dabei sollte einem die Logik sagen, dass es seinen Preis hat, wenn man die extremen Preisausschläge nach oben kappen kann. Unserer war eben der Preis der moderaten, weil langfristigen Einkäufe, die uns gebunden haben. Das Billigste ist nie das Beste und schon gar nicht das Risikoärmste. Wir müssen immer die Balance finden zwischen Risiko und Wirtschaftlichkeit. Und das, denke ich, ist uns 2022 gut gelungen.

Sie konnten das hektische Auf und Ab der Märkte also weitgehend abfedern und mussten nicht noch fehlende Mengen am kurzfristigen Spotmarkt einkaufen?

Richtig. Der klassische Spotmarkt ist ein Tageshandel. Ich kaufe heute die Mengen für morgen oder vielleicht noch das Wochenende. Dann habe ich die Versorgung für zwei Tage sichergestellt. Mit Planbarkeit hat das nichts zu tun. Während der ganzen Zeit der exorbitanten Preise am Großhandelsmarkt hat man natürlich von den Anbietern von

”

Wir müssen immer die Balance finden zwischen Risiko und Wirtschaftlichkeit. Und das, denke ich, ist uns 2022 gut gelungen.

“

Spotmarkt-Modellen, also insbesondere den Energie-Discontnern, nichts gesehen. Die haben sich schnell irgendwo versteckt. Jetzt, wo sich die Märkte wieder normalisieren, tauchen sie wieder auf. Wir hingegen stehen für Zuverlässigkeit und Stabilität.

Die Märkte sind ja immer noch recht volatil. Können Sie einen Ausblick wagen auf 2023 und 2024?

Aktuell ist es so, dass die Preise tatsächlich wieder fallen, nicht nur im kurzfristigen Spotmarkt, sondern auch für das Jahr 2024. Wir sind zwar immer noch auf einem sehr hohen Niveau. Aber gemessen an den Exzessen des Vorjahres kommt es einem günstig vor. Der Grund dafür ist, dass die Risikoprämien langsam heruntergesetzt werden – also die Aufschläge, die die Händler auf die Preise draufpacken, weil sie ja nicht wissen, ob nicht eine weitere Eskalation eintritt. Zudem sind wir durch den Heizgaswinter durch. Jetzt zur Sommersaison entspannt sich vieles zunächst wieder. Insofern ist unsere Einschätzung, dass wir noch weiter leicht sinkende Preise sehen werden, solange die Situation ruhig bleibt. Allerdings genügt ein einziges unerwartetes Ereignis, um die Marktteilnehmer wieder irrational handeln zu lassen. Dann würde der Markt wieder hektisch leergekauft und die Preise explodierten wieder. Derzeit gehen wir aber von einer Entspannung aus.

Das klingt einigermaßen beruhigend. Alles zusammengekommen, was hat Sie in 2022 positiv überrascht?

Positiv überrascht hat mich auf jeden Fall, dass wir als GGEW AG mit allen Abteilungen und Menschen so gut auf die unerwartete Extremsituation reagiert haben. Wir haben uns tatsächlich alle an einen Tisch gesetzt und kritisch und vor allem konstruktiv diskutiert. Alle gemeinsam. Das war toll zu sehen. Und es hat uns, wie man so schön sagt, vor die Welle gebracht. Das war eine sehr positive Erfahrung.

Herr Hennig, wir bedanken uns für diese spannenden Einsichten!

HAUPTSACHE

SICHER

Megathema Versorgungssicherheit

Das vergangene Geschäftsjahr hat die Versorgungssicherheit zum Topthema des ganzen Landes gemacht. Wir treffen Uwe Sänger, den Technischen Bereichsleiter der GGEW AG, und unterhalten uns mit ihm darüber, wieso ihn das nicht zu erschüttern vermochte. Die Frage, ob man Perfektionist sein muss, um in diesen Zeiten Versorgungssicherheit zu gewährleisten, lässt ihn schmunzeln. Er weist uns darauf hin, dass gerade in seinem Verantwortungsbereich – den Verteilnetzen für Strom, Gas, Wasser, Wärme, Telekommunikation – eine gute Vorbereitung alles sei. Die dramatische Entwicklung, insbesondere die zeitweise drohende Gas-Mangelsituation, traf ihn und sein Team durchaus nicht aus heiterem Himmel. Die GGEW kann auf ein professionelles Krisenmanagement zurückgreifen. So hatte Uwe Sänger bereits im Vorfeld eine Übung des Krisenstabs organisiert, um sich auf alle Eventualitäten vorzubereiten. „Wir haben mit rund 25 Leuten sechs Stunden lang trainiert“, erklärt uns Sänger. „Da ist dem einen oder anderen noch mal klargeworden, was es bedeutet, wenn kein Gas mehr kommt. Vor allem konnten wir unsere Abläufe durchspielen und letzte Kleinigkeiten korrigieren. Das hat uns in der Summe große Sicherheit gegeben für den Ernstfall. Der dann ja aufgrund des milden Winters zum Glück nicht eingetreten ist.“

Mittlerweile, so gesteht Uwe Sänger mit einem Augenzwinkern, habe ihn der Alltag wieder eingeholt und mit ihm die Bürokratie. Aktuell steht wieder ein ISMS Audit

an, also eine Überprüfung der Informations-Sicherheits-Management-Systeme und der damit verbundenen Prozesse zur Gewährleistung eines sicheren Netzbetriebs. Da diese zweimal im Jahr stattfindenden Testläufe intensiv dokumentiert werden müssen, wartet auch da wieder eine Menge Arbeit auf Sängers Team. Immerhin waren die externen Auditoren bisher immer hoch zufrieden mit den abgelieferten Leistungen. „Die merken natürlich, dass wir das nicht einfach abarbeiten, sondern im Unternehmen wirklich leben“, freut sich Sänger. „Wenn wir so etwas machen, dann machen wir es richtig!“ Mittlerweile unterstützt von einem neuen Dokumentenmanagementsystem, das für einen umfassenden Überblick sorgt. Wichtige Meilensteine waren im vergangenen Jahr auch die Zertifikate für das Technische Sicherheitsmanagement (TSM). Nach über zweijähriger Vorbereitung wurde die GGEW AG vom Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik (VDE) für die Sparte Strom sowie vom Deutschen Verein des Gas- und Wasserfaches (DVGW) für die Sparte Gas erfolgreich mit dem Ergebnis „Bedingungen ohne Einschränkungen erfüllt“ geprüft. „Wir sind sehr stolz auf die erfolgreiche Prüfung, die wir als wichtigen Baustein des Qualitätsmanagements für den Bereich Technik verstehen. Dieses Prüfungsergebnis bestätigt den hohen Anspruch bei der GGEW AG hinsichtlich der Versorgungssicherheit“, betont Uwe Sänger.

Automatisieren und integrieren

Besonders wichtig war Sänger auch in 2022 die Automatisierung von Prozessen, insbesondere beim Ausbau der Glasfasernetze. Dort ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Von der Planung der Erschließung bis zum tatsächlichen Ausbau vor Ort wird jeder Schritt per Tablet erfasst und dokumentiert. Kurzfristige Aktualisierungen sind damit nur noch einen Touch entfernt. Das gesamte Team ist jederzeit über den aktuellen Stand auf dem Laufenden. Listen, Excel-Dateien und manueller Abgleich haben ausgedient. Was, wie Uwe Sänger betont, nicht nur viel Zeit spart, sondern auch Fehler vermeidet. Dabei ist die Prozessautomatisierung nur ein Bereich von vielen. „Es geht unaufhaltsam weiter“, stellt Sänger fest. „Wir haben viele Themen derzeit. Die laufenden Sanierungsarbeiten in den Netzen. Aber auch die anstehende Fusion mit den Kolleginnen und Kollegen der ENERGIE-

”

Wir sind sehr stolz auf die erfolgreiche Prüfung, die wir als wichtigen Baustein des Qualitätsmanagements für den Bereich Technik verstehen.

“

RIED.“ Er denkt kurz nach. „Wir überlegen uns derzeit, wie wir die neuen Leute in unsere Teams integrieren. Und wir schauen natürlich genau hin, welche Verfahrenswesen sie mitbringen, die wir von ihnen übernehmen können. So können wir voneinander lernen.“ Sänger ist sich sicher, dass dies in 2023/24 eine besonders wichtige Aufgabe werden wird. Darüber hinaus, so erzählt er uns, sei man dabei, eine neue Abteilung zu gründen, die sich ausschließlich um Energiedienstleistungen kummt und Aufgaben bündelt. Von der Photovoltaik über LED-Straßenbeleuchtung bis zu Wärmepumpen und Wallboxen. Praktisch alles, was vom Netz „weggeht“. Derzeit, so erzählt Uwe Sänger, könne man sich im Bereich PV-Anlagen im privaten und kommunalen Sektor vor Anfragen kaum retten. Das PV-Team konnte in den vergangenen Monaten – trotz Fachkräftemangel – mit neuen Solar-teuren ausgebaut werden.

Edel baden gehen

Neben der Inbetriebnahme von Blockheizkraftwerken im Stadtteil Fehlheim und beim Bauprojekt Urbens sowie eines Nahwärmenetzes in einem Bensheimer Wohngebiet freut sich Uwe Sänger insbesondere über die erfolgreiche Sanierung des Basinus-Bades. „Das war eine große Sache“, stellt er fest. „Und die ist erstaunlich geräuschlos über die Bühne gegangen.“ Er rechnet kurz nach. „In nur wenigen Monaten haben wir das neue Edelstahlbecken

eingebaut. Das war wirklich super.“ Uwe Sänger ist überzeugt davon, dass das sanierte Basinus-Bad mehr denn je ein Stück Lebensqualität darstellt. Mit Strahlkraft nicht nur für die Bensheimer, sondern weit hinein ins Umland. Aber auch eine andere „Baustelle“ liegt Uwe Sänger am Herzen: der Boom der Schnellladestationen. „Derzeit bauen wir mit voller Kraft Trafostationen für Ladesäulen Dritter entlang der Autobahnen. Für EnBW, Tesla und andere.“ Sänger weist auf die Anforderungen hin, die das ans Netz stellt. „Auf manchen Strängen beobachten wir auffallende Spitzen. In der Zukunft wird man da über Pufferspeicher nachdenken müssen, zumal die Ladeströme der Elektrofahrzeuge immer höher gepusht werden, um die Ladezeiten zu verkürzen.“ Uwe Sänger ist davon überzeugt, dass großen Batteriespeichern die Zukunft gehört. Nicht nur im Umfeld von Ladestationen, sondern auch zu Hause, verbunden mit der PV-Anlage auf dem Dach.

Wie seinen Kolleginnen und Kollegen stellen wir auch ihm abschließend die Frage, was ihn im vergangenen Jahr positiv überrascht habe. Sänger muss nicht lange nachdenken. „Dass die Leute total froh sind, dass die Corona-Pandemie vorbei ist und man sich wieder persönlich treffen kann. Ja, Geselligkeit, auf Feste zu gehen, zusammen zu feiern, das hat vielen von uns gefehlt.“



Ausgezeichnet: Die GGEW AG hat ein Zertifikat für das technische Sicherheitsmanagement erhalten

GLASFASER FÜR ALLE

Trotz der erschwerten Bedingungen des vergangenen Jahres wächst und gedeiht das Glasfasernetz an der Bergstraße. Der Ausbau geht weiter zügig voran. Wir sprechen mit den beiden Geschäftsführern der GGEW net, die das ambitionierte Projekt vorantreiben – Matthias Hechler und Andreas Ehret.

Es geht weiter voran

Der Ausbau wird konsequent fortgeführt, um das selbst gesetzte Ziel zu erreichen, bis Ende 2028 das gesamte Netzgebiet ans Glasfasernetz angeschlossen zu haben. Haben die Widrigkeiten des vergangenen Jahres, also die Auswirkungen der Corona-Pandemie und ab Februar der Ukraine-Krieg, Einfluss gehabt auf die Arbeiten am Netz? Beide nicken. „Durchaus“, gibt Matthias Hechler zu, „Das Coronavirus hat für krankheitsbedingte Ausfälle bei den Tiefbaukolonnen gesorgt.“ Das habe den Ausbau schon etwas gebremst. Insbesondere in Reichenbach/Lautertal

sei man nicht termingerecht zum Jahresende fertig geworden, sondern erst im zweiten Quartal 2023. „Aber die Erschwernisse haben uns nicht davon abgehalten, weiterzubauen“, betont sein Kollege Ehret. Und mittlerweile sei man wieder im normalen Betrieb.

Der Stand der Dinge

Auf den aktuellen Ausbaustatus im Netzgebiet angesprochen, wirft Hechler einen Blick in seine Unterlagen. „Derzeit liegen wir bei etwa 15 Prozent des bis 2028 oder spätestens 2030 geplanten finalen Ausbaus“, erzählt er uns. Bickenbach sei bereits flächendeckend versorgt, erfahren wir. Die Alsbacher Ortsteile Sandwiese und Hähnlein würden in Kürze abgeschlossen. Tiefbau und Kabelmontage liefen, die Hausanschlüsse würden derzeit gelegt. „Wir sind exakt im Plan“, bestätigt er uns. Neben größeren Ausbaubereichen wird ständig punktuell an weiteren Stellen im Netzgebiet das Glasfasernetz ausgebaut, zum Beispiel im Zuge von Sanierungsprojekten

Die GGEW treibt den Glasfasernetzausbau weiter voran



bei der Stromversorgung. Ansonsten treibt die GGEW nun die weitere Vermarktung voran. Andreas Ehret nimmt den Ball auf und erzählt uns, dass die Gemeinden großes Vertrauen zeigen. Sechs Kommunen haben mittlerweile Kooperationsverträge mit der GGEW net abgeschlossen. Trotz starker Wettbewerber. Der Vorteil für die Kommunen, wenn sie sich für einen Anbieter wie die GGEW AG entscheiden, ist die regionale Wertschöpfung.

Je schneller, desto besser

Immerhin hat mittlerweile auch der letzte Zweifler eingesehen, wie wichtig ein möglichst schneller glasfaser-gestützter Internetzugang ist. Andreas Ehret führt eindrucksvolle Zahlen ins Feld, um das zu beweisen. „Die Anforderungen beispielsweise bei der Downloadgeschwindigkeit sind regelrecht explodiert“, sagt er. „2006 war das beliebteste Spiel der Kids knapp fünf Gigabyte groß. Fünf Jahre später waren es schon 33 Gigabyte. Und aktuell frisst die neueste Version beispielsweise von Call of Duty rund 125 Gigabyte.“ Das ist gigantisch. Ehret legt noch eins drauf und macht den Effekt anschaulich. „Über eine alte 16-Mbit/s-Leitung dauert der Download dafür mehr als 17 Stunden. Mit einer konventionellen 50-Mbit/s-Leitung unter besten Bedingungen fünfeinhalb Stunden.“ Er grinst. „Eine unserer Glasfaserleitungen mit 500 Mbit/s schafft das in einer guten halben Stunde!“ Kein Wunder, dass Hechler und Ehret von ihrer Mission überzeugt sind.

„Wir haben letztes Jahr die Kooperationsvereinbarungen mit den Städten Bensheim, Zwingenberg und Lorsch geschlossen und mit Heppenheim im April 2023“, erinnert sich Hechler. Als Infrastrukturanbieter ergeben sich dabei für die GGEW wichtige Synergieeffekte. „Es war schon ein deutliches Bekenntnis zur GGEW, dass man gemeinsam mit dem lokalen Versorger auch das Glasfasernetz bauen will.“ Und zugleich auch ein klares Signal in Richtung der

großen Konzerne. Verständlich, dass das Team der GGEW net auf dieses Momentum weiter aufbauen will. Ein Baustein, der das ermöglichen soll, ist die im vergangenen Jahr getätigte Übernahme eines Tiefbauunternehmens in der Region, der Karl Sommer Tiefbau GmbH. Das hat die Tiefbaukapazitäten – zusammen mit dem bewährten Partner Klenk und einem weiteren Unternehmen in Weiterstadt – deutlich verstärkt.

Zwei positive Überraschungen

Beeindruckt vom bisher Geleisteten stellen wir die Frage, was die beiden Geschäftsführer im vergangenen Jahr positiv überrascht hat. Matthias Hechler ist Eintracht-Frankfurt-Fan. Für ihn war der Endspiel-Sieg der Frankfurter in der Europa League die positive Überraschung des Jahres. Auf unsere Nachfrage, ob es darüber hinaus noch etwas Bemerkenswertes gegeben habe, lachen beide. „Ja, natürlich“, sagt Matthias Hechler, „da kann man vielleicht sogar einen Bogen schlagen zu unserem Geschäft.“ Auf unseren fragenden Blick hin ergänzt sein Kollege Ehret: „Positiv überrascht hat uns, dass die Kundinnen und Kunden trotz aller politischen Entwicklungen sehr viel Verständnis für uns, ihren lokalen Anbieter, gezeigt haben. Das ist in solchen Zeiten nicht selbstverständlich!“ Er führt weiter aus, dass beide wahrnehmen, dass man unter dem Eindruck der vergangenen Monate an der Bergstraße enger zusammengedrückt sei. „Das ist ein gutes Gefühl“, wirft Hechler ein, „und bestärkt uns darin, den Menschen etwas zurückzugeben.“ Wir bedanken uns für das Gespräch und entlassen die beiden Glasfaser-Experten in ihr eng getaktetes Tagesgeschäft.

”

Wir haben letztes Jahr Kooperationsvereinbarungen mit den Städten Bensheim, Zwingenberg und Lorsch geschlossen und mit Heppenheim im April 2023.

“

IDEEN MUSS MAN HABEN

Wohl in keinem Jahr zuvor hatte das Vertriebsteam solche Herausforderungen zu meistern wie im vergangenen Geschäftsjahr. Denn so viel ist klar: Die Energiemarktkrise mit ihren extremen Preissprüngen hat nicht nur den Kundinnen und Kunden zugesetzt, sondern auch den Menschen, die ihre unmittelbaren Ansprechpartner bei den Energieversorgern sind. Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb & Services und Prokurist, weiß davon ein Lied zu singen. Wir treffen ihn mitten im immer noch hektischen Tagesgeschäft, um zu hören, wie er und sein Team mit der Situation umgegangen sind.

Mit vielen Bällen gleichzeitig jonglieren

„Es sind schon verrückte Zeiten“, kommentiert Rainer Babylon gleich zu Beginn unseres Besuchs. „Alles passiert gleichzeitig. Ich komme mir vor wie jemand, der jonglieren muss und es kommt immer noch ein neuer Ball hinzu.“ War unter den volatilen Bedingungen des vergangenen Jahres überhaupt irgendeine Planbarkeit gegeben? Babylon wiegt den Kopf. Er erklärt uns, dass man bereits im November 2021 anlässlich der Kalkulation für den Januar 2022 gemerkt habe, dass Bewegung in die Preise gekommen war. Richtig losgegangen sei es dann im Dezember 2021 und erst recht mit Beginn des Ukraine-Krieges im Februar 2022. Es kam zu extremen Preisspitzen. „Zum Glück hatte unser Kollege Martin Hennig mit seinem Team zu dem Zeitpunkt bereits einen Großteil der Energie-Einkäufe abgeschlossen. Dadurch konnten wir die Spitzen etwas abfedern.“ Nichtsdestotrotz waren mehrfache Preisanpassungen notwendig. Zudem kamen gut 2.000 neue Abnahmestellen hinzu – Verbraucher, die nach der plötzlichen Insolvenz ihrer Billiganbieter im Regen standen und bei der GGEW AG unterkamen, aber natürlich nicht zu denselben Bedingungen versorgt werden konnten wie die Bestandskunden, da für sie kurzfristig Energiemengen beschafft werden mussten.

Und dann wurden die Gas-Beschaffungsumlage und die Gas-Speicherumlage zum 1. Oktober 2022 eingeführt „Gerade, als wir alle Kunden über den aktuellen Preis ihrer Gaslieferung informiert hatten, ist die Gasbeschaffungsumlage wieder zurückgenommen worden“, kommentiert Rainer Babylon. „Erst die Abschlüsse hoch, dann wieder

runter, das war gefühlt eine Rolle rückwärts und für die Kunden sehr verwirrend.“ Man merkt Babylon an, dass ihm die Hektik der vergangenen Monate in den Knochen steckt. Noch während man in den Preiskalkulationen für 2023 steckte, wurde in Berlin die Umsatzsteuersenkung bei Gas beschlossen, kurz darauf die Dezemberhilfe und die Preisbremse. Rainer Babylon schüttelt den Kopf, muss aber dann doch lächeln. „Ausgerechnet zur Jahreswende ist dann in unserem Servicecenter die Telefonanlage samt Server abgestürzt – zu einem Zeitpunkt, wo viele Kunden Fragen hatten. Das war heftig.“ Mit großem Improvisationstalent war es daraufhin dem Team gelungen, die Lage schnell wieder unter Kontrolle zu bringen, wie er weiter berichtet. Dabei sieht man ihm an, wie stolz er auf die Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist. „Auch wenn die Umsetzung der staatlichen Hilfsmaßnahmen nicht einfach war, begrüßen wir selbstverständlich die Entlastungen für die Menschen und Unternehmen“, betont Babylon.

Stresstest bestanden

Bei aller Kurzfristigkeit, mit der reagiert werden musste, und der Unmöglichkeit einer langfristigen Planung zeigt sich Babylon durchaus zufrieden mit dem abgelaufenen

”

Wir hatten Zuwächse in unserem Grundversorgungsgebiet. Unser Marktanteil ist gestiegen.

“

Geschäftsjahr. „Wir hatten Zuwächse in unserem Grundversorgungsgebiet. Unser Marktanteil ist gestiegen.“ Nicht zuletzt auch, weil Wettbewerber weggefallen sind, die weniger flexibel reagieren konnten als die GGEW AG. Wobei Babylon einräumt, dass auch die Einspareffekte seitens der Haushalte und vor allem der milde Winter sehr hilfreich waren, um die Krise erfolgreich zu managen.

Die GGEW fördert die E-Mobilität in der Region



Die GGEW hat auf dem Firmendach des BALDUR-Gartens in Bensheim eine PV-Anlage installiert

Gute Entwicklung

Was ihn besonders freut, ist die Tatsache, dass sich speziell die neuen Geschäftsfelder positiv entwickelt haben. „Es hat sich ausgezahlt, dass wir rechtzeitig die richtigen Ideen hatten“, stellt er fest. Das E-CarSharing hat sich gut etabliert und schreibt mittlerweile eine schwarze Null. Für PV-Anlagen konnte man etliche Großkunden akquirieren. Und auch das PV-Verpachtungsgeschäft hat deutlich zugelegt. Mittlerweile beschäftigt die GGEW im Dienstleistungsteam vier Leute, die sich ausschließlich um den Anlagenbau kümmern; drei mehr als noch vor einem Jahr. Eine große organisatorische Hilfe stellt mittlerweile die im Vorjahr eingeführte digitale Vertriebsplattform dar. Sie begleitet vom Anfrageeingang über die Konfigurierung bis zum Abschluss die gesamte Bestellstrecke des Kunden und bietet dem Vertrieb maximale Transparenz über den Stand der Dinge. Ein Gewinn für alle.

Ein sonniges Highlight

Auch bei der Entwicklung eines Maßstäbe setzenden Gewerbeprojekts in Bensheim war die neue Plattform sehr hilfreich. Es handelt sich dabei um den Neubau einer großen Industriehalle, auf der der Bauherr eine PV-Dachanlage installieren will. Die erwartete Leistung von rund einem Megawatt setzt eine neue Rekordmarke an der Bergstraße. Die GGEW AG erstellt und verpachtet die PV-Anlage, verbunden mit einem Stromliefervertrag mit zehn Jahren Laufzeit. Der Solarstrom wird direkt vor Ort eingespeist. Der Immobilienbesitzer muss keine eigenen

Investitionen stemmen und die GGEW erhält Pachteinahmen aus der Anlage. Der gewerbliche Mieter der Halle bezieht den Strom vom eigenen Dach und zu langfristig stabilen Konditionen. „Eine gute Sache für alle Seiten“, freut sich Rainer Babylon. Denn auch der GGEW-Vertrieb schließt nicht jeden Tag einen Liefervertrag dieser Dimension über zehn Jahre ab. „Produktion vor Ort und Verbrauch vor Ort. Das ist eigentlich ideal.“ Klar, dass der Vertriebsprofi auf Nachahmer hofft.

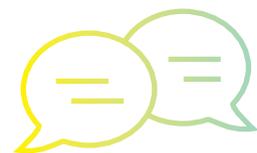
Und was hat das Jahr 2022 sonst noch gebracht? Natürlich erste Vorbereitungen auf die bevorstehende Fusion mit ENERGIERIED. Babylon hat sich intensive Gedanken darüber gemacht, wie man von der Vertriebsseite mit den neuen Produktmarken am besten umgehen wird, die in der Folge das GGEW-Portfolio bereichern werden. „All das geschieht immer mit Blick auf unsere Kundinnen und Kunden“, erklärt Babylon. Insgesamt gibt sich der Vertriebsleiter mit Blick in die Zukunft entspannt: „Wir werden einfach mal schauen, wie sich das entwickelt, ich bin da guter Dinge, da wir uns gut vorbereitet haben“, sagt er.

Unsere Abschlussfrage, was ihn im vergangenen Jahr positiv überrascht habe, ringt ihm ein Lächeln ab. Er muss nicht lange überlegen. „Dass sich die Menschen trotz der enormen Verwerfungen vernünftig verhalten und viel Verständnis gezeigt haben.“ Rainer Babylon nickt entschieden. „Ja, das fand ich wirklich positiv.“



Der Bereich Marketing & Kommunikation der GGEW AG

MIT NEUER ENERGIE



Mitten in den Turbulenzen der letzten Monate ist es in der Leitung des Bereichs Marketing & Kommunikation der GGEW AG zu einem Wechsel gekommen. Wir treffen uns mit Simone Marder, der neuen Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation, um uns auf den aktuellen Stand der Dinge bringen zu lassen. Vor allem interessiert uns, vor welchen neuen Herausforderungen sie die Kommunikation des Unternehmens sieht und wie sie diese anpacken will.

Neue Einsichten und ein frischer Wind

Zum Zeitpunkt unseres Treffens war Simone Marder gerade zwei Monate in ihrer neuen Funktion tätig. Lange genug, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen? Und was hat sie eigentlich davor gemacht? Wir sind neugierig und fragen nach. Marder lacht. „Einerseits ist es anders, andererseits ist es aber sehr ähnlich zu dem, was ich vorher getan habe“, sagt sie. Sie erzählt uns, dass sie zuvor mehr als 26 Jahre lang bei einem großen Maschinenbauunternehmen tätig war. In einer ganz anderen Branche also und in einer anderen Unternehmensgröße. Aber auch im Marketing und auch in einer Führungsposi-

sition. „Ich habe immer wieder Déjà-vu-Erlebnisse, wenn ich mich mit den Themen und Herausforderungen hier bei der GGEW AG beschäftige.“ Sie denkt kurz nach und erzählt uns, dass sie sich sehr wohlfühle. Unter anderem auch deswegen, weil sie bei ihrem neuen Arbeitgeber die Chance erhält, gemeinsam mit ihrem Team die gesamte Klaviatur der Kommunikationsinstrumente zu bespielen – von der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit über interne Kommunikation, Website, Sponsoring/Events, Corporate Design und Kampagnen bis zum Channel-Management der diversen Social-Media-Kanäle und mehr. „Das war allein schon aufgrund der Unternehmensgröße bei meinem vorherigen Arbeitgeber nicht möglich.“ Man sieht Simone Marder an, dass die neue Aufgabe sie reizt. Und welche Anliegen sind ihr persönlich wichtig? Sie muss nicht lange nachdenken und nennt uns drei Worte: Kunden, Kunden, Kunden. „Die Kundinnen und Kunden geben vor, was sie brauchen und was sie wissen möchten“, sagt Marder. „Daran will ich mich orientieren. Deshalb stimme ich mich eng mit unserem Vertrieb ab. Wenn es meine Zeit zulässt, möchte ich auch demnächst einen Tag im Kundenservice verbringen. Was sind die Themen, die den Kunden unter den Nägeln brennen? Das interessiert

mich.“ Dazu zählt sie auch die konsequente Weiterführung der Fürsorge des Unternehmens für die Menschen in der Region. Also das Engagement für Sponsoring, Bildung, Kultur, Sport und die Vereine vor Ort, aber auch im Bereich Nachhaltigkeit.

Digitalisierung und Informationshygiene

Worauf Marder ebenfalls großen Wert legt, ist der Ausbau der Digitalisierung im Marketing. Auch da argumentiert sie aus Kundensicht. Sie stellt fest, dass die Informationsflut, der Kundinnen und Kunden ausgesetzt sind, kanalisiert werden muss. „95 Prozent aller Informationen sind gar nicht relevant“, sagt sie, „die will man gar nicht haben. Die Digitalisierung gibt uns die Werkzeuge in die Hand, die Kunden dort abzuholen, wo sie sind, und mit genau den Informationen zu versorgen, die sie brauchen.“ Simone Marder ist sich sicher, dass von einer solchen, wie sie es nennt, „Informationshygiene“ alle profitieren werden.

Nachdem das Navigieren auf Sicht des vergangenen Jahres nun wieder einer längerfristigen Planung weicht, hat sie sich für die Zukunft einiges vorgenommen. Dabei freut sie sich über zweierlei: zum einen über die Tatsache, dass bei ihrem neuen Arbeitgeber die Weichen der Digitalisierung bereits gestellt sind und ein breites Spektrum der Online-Kanäle bespielt wird. Daran will sie anknüpfen und die Entwicklung weiter vorantreiben. Zum anderen ist sie begeistert von dem Team, das ihr im Marketing zur Seite steht. „Die sind einfach sehr gut in dem, was sie tun“, sagt sie, „das macht es leicht, gemeinsam die nächsten Schritte zu gehen.“ Ein Lob, das sie gleich im folgenden Satz auf die Führungsmannschaft der GGEW AG ausdehnt: „Es ist der große Charme und Mehrwert der GGEW AG, dass, angefangen bei Herrn Hoffmann, alle innovativ denken und nach vorne gehen, verbunden mit einem großen Vertrauen in die Mitarbeitenden. Das macht großen Spaß.“

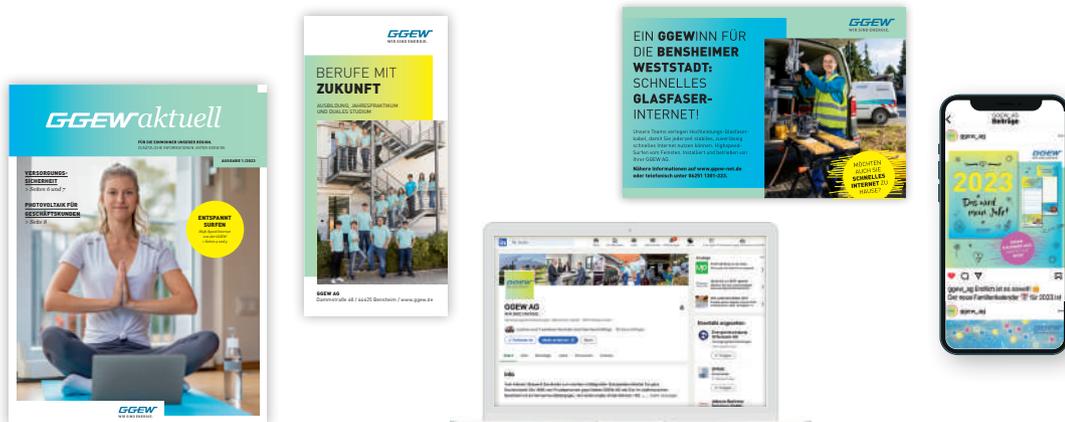
”

Die Digitalisierung gibt uns die Werkzeuge in die Hand, die Kunden dort abzuholen, wo sie sind, und mit genau den Informationen zu versorgen, die sie brauchen.

“

Eine Überraschung und eine Entdeckung

Und was ist ihr bezüglich des vergangenen Jahres besonders positiv in Erinnerung geblieben? Wir stellen unsere obligatorische Abschlussfrage. Simone Marder nimmt sich Zeit, darüber nachzudenken. „Die Frage ist zwei Antworten wert“, sagt sie dann. Sie erklärt uns, dass sie überrascht hat, dass die Politik unter dem Eindruck der Ereignisse in Sachen Energiewende mit größerer Vehemenz gehandelt hatte, als sie es sich bis dahin vorstellen konnte. Dass man die gravierenden Abhängigkeiten erkannt und erstaunlich schnell und konsequent das Ruder herumgerissen hat. Sie bezieht das nicht nur auf die zeitweilig drohende Gasmangellage, die abgewendet werden konnte, sondern zieht die Perspektive weiter. Simone Marder erinnert sich, dass sie vor einer Weile mit ihrem Mann eine Wanderung gemacht hatte und eine Pause einlegte auf einer Anhöhe, von der aus man das Kernkraftwerk Philippsburg sehen konnte. Eines Tages waren plötzlich die Kühltürme verschwunden. Abgerissen. „Da habe ich realisiert, dass die Dinge tatsächlich in Bewegung kommen“, sinniert sie. „Und was den persönlichen Teil der Frage angeht“, sagt sie, „muss ich gestehen, dass wir für uns die Bergstraße entdeckt haben. Bisher waren wir in unserer freien Zeit viel im Pfälzerwald unterwegs. Das wird sich jetzt wohl ändern. Es ist wirklich schön hier.“ Sie lacht. Und wir können ihr nur beipflichten.



GEKÜRZTER LAGEBERICHT

DER GGEW AG FÜR DAS

GESCHÄFTSJAHR 2022

Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Wie in den meisten Branchen verändert sich auch das Umfeld für die Energiewirtschaft und damit die geschäftlichen Aktivitäten der GGEW AG durch die digitale Transformation. Wir gehen diesen Veränderungsprozess aktiv an und gestalten ihn selbst, basierend auf unseren klassischen Stärken, unserer Veränderungsbereitschaft und Innovationskraft. Dabei müssen wir selbst nicht in Forschung und Entwicklung investieren, sondern kombinieren geschickt die Vielzahl an möglichen Produkten so, dass sie dem Bedürfnis unserer Kunden optimal zugutekommen. Damit sichern wir auf Basis unserer Stärken langfristig die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Wir setzen dabei kontinuierlich auf den Ausbau der Erneuerbaren Energien sowie der Energie- und Glasfaserinfrastruktur und der Energiedienstleistungen und auf die Produktentwicklung hin zu Endkunden und deren Integration in eine effiziente Energieversorgung.

Kunden und Service

Das Jahr 2022 war geprägt durch die Energiemarktkrise infolge des Ukraine-Konflikts und im ersten Halbjahr noch durch die Einschränkungen der Corona-Pandemie. Insbesondere die Verwerfungen auf den Energiemärkten aufgrund der weltpolitischen Lage und darauf folgende umfangreiche gesetzliche Regelungen zur Sicherung der Energieversorgung und zur Entlastung der Kunden haben zu einer enormen Belastung der Organisation und damit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geführt, welche sich nahtlos im Jahr 2023 fortsetzt.

Die Kunden hatten im Jahr 2022 zum beträchtlichen Teil keine Möglichkeiten, den Lieferanten zu wechseln, da aufgrund der Marktrisiken ein Großteil der Energielieferanten den Vertrieb einstellen musste. Auch die GGEW AG hat auf die Akquise von Neukunden insbesondere in fremden Netzgebieten verzichtet. Dies wird im Jahr 2023 zu deutlichen Mengenrückgängen führen.

Bei fast allen Strom- und Gaskunden inklusive der Grundversorgungskunden – welche keine langlaufenden Verträge mit Preisgarantien abgeschlossen hatten – mussten aufgrund der steigenden Vorkosten die Preise erhöht werden.

Die Stromabsatzmenge ist gegenüber 2021 zurückgegangen. Insbesondere im risikoreicheren Geschäftskundensegment sanken die Mengen. Im Tarifikundengeschäft sind die Mengen aufgrund des fehlenden Wettbewerbs durch die Energiekrise im Eigennetz angestiegen. Im Fremdnetz ist aufgrund der Preismaßnahmen und der eingestellten Neukundenakquise die Menge zurückgegangen. Durch die Einführung alternativer Produkte wie z. B. die Bindung der Lieferung an Spotmarktpreise wurde den risikobereiteren Geschäftskunden eine Alternative zu hohen Festpreisen angeboten.

In der Gassparte sind die Mengen deutlich zurückgegangen. Auch hier wurden im risikoreicheren Geschäftskundensegment die Mengen geplant reduziert. Wie im Strom stieg die Kundenzahl im Netzgebiet aufgrund fehlender Wettbewerber. In fremden Netzen hat sich die Zahl der Kunden aufgrund der Preismaßnahmen und der eingestellten Neukundenakquise reduziert.

Hinzu kamen bei der Gassparte deutliche Mengenreduzierungen in allen Segmenten infolge der warmen Witterung und Einsparungen der Kunden. Hier haben die hohen Preise und die Warnungen der Bundesregierung vor einer Gasmangellage im Winter zu einer wahrnehmbaren Änderung im Kundenverhalten geführt.

Auch die Nahwärmepreise wurden infolge der steigenden Vorkosten vertragsgemäß angepasst. Die Wasserpreise wurden im gesamten Versorgungsgebiet der GGEW AG im Jahr 2022 nicht verändert.

Trotz des extrem schwierigen Marktumfelds wurden weiter wichtige Projekte der GGEW AG forciert. So konnten in den neuen Geschäftsfeldern wie Verkauf und Verpachtung von PV-Anlagen, GGEW-Heizungspacht, Ausbau der E-Mobilität, E-CarSharing und Ausbau des Glasfaservertriebs Erfolge erzielt werden. In allen Bereichen wurde eine wesentliche Steigerung der Umsatzzahlen erreicht.

Dies konnte auch durch die Einführung einer digitalen Vertriebsplattform realisiert werden, welche seit Mitte 2022 zur Verfügung steht. Damit können Kombiprodukte und Bestellstrecken konfiguriert werden. Dies führt durch die interne Prozessoptimierung zu Effizienzgewinnen und einer deutlich höheren Kundenzufriedenheit.

Netz und Regulierung

Mit dem sogenannten Qualitätselement werden bei Stromnetzbetreibern in Form eines Bonus-Malus-Systems Zu- oder Abschläge auf die Erlösbergrenze vorgenommen. Eine überdurchschnittlich hohe Versorgungssicherheit wird mit einem Zuschlag belohnt, eine niedrigere Versorgungssicherheit durch einen Abschlag bestraft. Der Beschluss zur Festlegung des Qualitätselements Strom für das Jahr 2022 ergab für die GGEW AG, wie auch in der Vergangenheit, erneut einen Qualitätszuschlag, was Beleg für die grundsätzlich hohe Versorgungssicherheit und Qualität unserer Stromnetze ist. Die Umsatzerlöse der GGEW AG betragen im Berichtsjahr in der Sparte Elektrizitätsverteilung 33,9 Mio. Euro (Vorjahr 33,4 Mio. Euro) und in der Sparte Gasverteilung 13,3 Mio. Euro (Vorjahr 11,0 Mio. Euro). Die Bilanzsumme lag bei 51,2 Mio. Euro (Vorjahr 46,4 Mio. Euro) in der Sparte Elektrizitätsverteilung bzw. 29,0 Mio. Euro (Vorjahr 28,1 Mio. Euro) in der Sparte Gasverteilung.

Regenerative Erzeugung

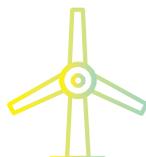
Für die Geschäftsentwicklung des Unternehmensbereichs Erneuerbare Energien stellen der Witterungsverlauf, neben der Sonneneinstrahlung insbesondere das Windaufkommen, wesentliche Einflussfaktoren auf unser zu 100 % regeneratives Erzeugungsportfolio dar.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2022 produzierten unsere Windparks aufgrund des gegenüber dem langjährigen Mittel niedrigeren Windangebots in Verbindung mit einer geringeren technischen Anlagenverfügbarkeit weniger Strom als im Vorjahr. Diese Mindererträge konnten jedoch durch die höheren technologiespezifischen Großhandelspreise (Monatsmarktwerte) am Spotmarkt im Rahmen des EEG-Direktvermarktungsmodells – auch unter Berücksichtigung der im Dezember 2022 seitens des Gesetzgebers eingeführten Erlösabschöpfung – kompensiert werden.

Die nutzbare Sonneneinstrahlung unserer Freiflächen-Solarparks – und damit der Ertrag – lag hingegen im Geschäftsjahr 2022 über dem prognostizierten langjährigen Mittel.

Angesichts der weiter anhaltenden Marktunsicherheiten am Energiemarkt sind die Notierungen im Stromhandel Anfang 2023 teilweise weiterhin auf einem vergleichsweise hohen Niveau.

Durch die europäische Klimapolitik sowie die nationalen Klimaziele eröffnen sich mittel- und langfristig Wachstumspotenziale, sodass die Erneuerbaren Energien weiterhin im Fokus unserer strategischen Ausrichtung stehen. Zur Diversifikation werden durch Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Herstellern von Windkraft- und PV-Anlagen, der deutschlandweiten Verteilung der Projektstandorte sowie durch die gezielte Erhöhung der Wertschöpfung einzelne Risikofaktoren reduziert. In diesem Kontext werden einzelne Dienstleistungen zunehmend innerhalb der GGEW AG erbracht und erwirtschaften einen kontinuierlichen Beitrag zum Gesamtertrag.



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 2022 ergaben sich keine bereinigungsrelevanten Sachverhalte wie z. B. Reorganisationskosten, sodass die bereinigten und unbereinigten Werte übereinstimmen. Das Geschäftsjahr 2022 war – bedingt durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine – besonders geprägt durch auf hohem Niveau stark schwankende Großhandelspreise an den Spotmärkten für Gas und Strom. Dies hatte im Jahr 2022 für die GGEW AG aufgrund einer professionellen Beschaffungsstrategie nur geringe negative Auswirkungen.

Im Geschäftsjahr 2022 verzeichnet die GGEW einen Umsatz in Höhe von 225,0 Mio. Euro (Vorjahr 224,7 Mio. Euro). Der Materialaufwand (inkl. Konzessionsabgaben) lag bei 184,2 Mio. Euro (Vorjahr 187,6 Mio. Euro). Die gesamte Stromabgabe an Letztverbraucher liegt bei 493 Mio. kWh gegenüber 553 Mio. kWh im Vorjahr. Der Umsatz im Strombereich beläuft sich auf 132,8 Mio. Euro (Vorjahr 134,1 Mio. Euro). Obwohl das große Schwimmbecken des Basinus-Bads wegen des Einbaus eines neuen Edelstahlbeckens von Juli bis November geschlossen war, lag die Anzahl der Badegäste mit 324.357 (inkl. Badesee) deutlich über der Vorjahreszahl (120.413), die noch durch die pandemiebedingten Eindämmungsmaßnahmen negativ beeinflusst wurde. Damit liegt die Gesamtzahl der Badegäste seit Eröffnung für das Basinus-Bad und für den Badesee bei rund 5,8 Mio. Besuchern.

Investitionen und Instandhaltung

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. Im Berichtsjahr 2022 investierte die GGEW AG 18,0 Mio. Euro inkl. Baukostenzuschuss in das Sachanlagevermögen (Vorjahr 17,0 Mio. Euro). Die hohen Investitionen hat die GGEW trotz massiv gestiegener Kosten in der Ausnahmesituation des Krisenjahres 2022 geleistet. Die Summe wird ergänzt durch Instandhaltungsmaßnahmen in einer Höhe von 3,9 Mio. Euro (Vorjahr 3,8 Mio. Euro).



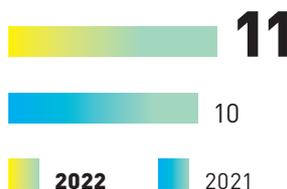
Belegschaft

Zum 31.12.2022 war die Belegschaft der GGEW AG wie folgt zusammengesetzt:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Auszubildende



Die GGEW AG baut seit Jahrzehnten bei der Besetzung von Stellen neben der Rekrutierung auf dem Arbeitsmarkt auch auf die Ausbildung. Im Geschäftsjahr 2022 wurde in folgenden Berufen und dualen Studiengängen ausgebildet:

- Industriekaufmann/-frau (m/w/d)
- Elektroniker (m/w/d) für Betriebstechnik
- Anlagenmechaniker Sanitär, Heizung, Klima (m/w/d)
- Fachangestellte für Bäderbetriebe (m/w/d)
- Fachinformatiker für Systemintegration (m/w/d)
- Bachelor of Arts, öffentliche Wirtschaft (m/w/d)
- Bachelor of Engineering, Energiewirtschaft (m/w/d)

Die Qualifizierung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Führungskräften war auch 2022 ein wichtiger Baustein bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie.



Prognosebericht – Ausblick

Eine Prognose für den Verlauf des restlichen Jahres abzugeben ist im Frühjahr 2023 nicht wesentlich einfacher als im Vorjahr. Auch das Geschäftsjahr 2023 wird aufgrund weiterhin volatiler Energiepreise und hoher Inflation herausfordernd, sodass die Unsicherheit bei der Planung hoch ist. Der hohe Füllstand der Gasspeicher zum Ende des Winters, deutliche Rückgänge bei den Energiepreisen, nachlassende Lieferengpässe und eine kräftig ansteigende Industrieproduktion geben Anlass zu verhaltenem Optimismus. Doch es gibt auch vielfältige Risiken, allen voran der andauernde Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine.

Der Europäische Rat hält die Energiekrise für noch nicht vollständig überwunden und einigte sich am 28. März darauf, die Geltungsdauer des freiwilligen Ziels zur Senkung der Gasnachfrage um 15 % um ein Jahr zu verlängern. Eine EU-Notfallverordnung, die am 3. März von Bundestag und Bundesrat bestätigt wurde, soll dem Ausbau der Erneuerbaren Energien und der Stromnetze neue Impulse verleihen. Die GGEW AG ist gut aufgestellt, um hier im Bereich der PV-Freiflächenanlagen einen Beitrag zu leisten. Wie herausfordernd die Energieversorgung im kommenden Winter wird, hängt vor allem von der Verfügbarkeit von Flüssiggas ab. Der Wegfall des russischen Pipeline-Gases wurde 2022 kompensiert durch den Aufbau eigener LNG-Terminals und eine verstärkte Einfuhr von Flüssiggas vor allem aus den USA. Dies wurde begünstigt durch die wirtschaftliche Schwäche Chinas, das aber im Dezember 2022 seine Null-Covid-Strategie abrupt beendet hat und mit anziehender Konjunktur die Nachfrage auf dem weltweiten LNG-Markt wieder in die Höhe treiben könnte.

Die Gas-Szenarien für den Winter 2023/24, die die Initiative Energien Speichern e.V. (INES) am 19. April veröffentlicht hat, zeigen, dass über den Sommer 2023 ein moderates LNG-Importaufkommen ausreicht, um die Gasspeicher in Deutschland vollständig zu befüllen. Sollte der kommende Winter ähnlich mild verlaufen wie der letzte, würden die Gasspeicher nicht vollständig beansprucht werden. Bei mittleren bis kalten Temperaturen hingegen könnte die Einhaltung der gesetzlichen Füllstandsvorgaben schwierig werden.

In der Gassparte liegt der Bezug der GGEW AG im ersten Quartal durch im Vergleich zum Vorjahr geringere Planmengen, leicht niedrigere Gradtagszahlen und die Einsparbemühungen unserer Kundinnen und Kunden nur bei 58 % des Vorjahreswerts. Beim Strombezug sind es 73 % des Vorjahreswerts. Die Winderträge unserer Anlagen lagen im ersten Quartal 2023 gut 12 % über den Planwerten, was vor allem an den windreichen Monaten Januar und März lag, während der Februar sich fast auf dem Niveau des windarmen Jahres 2021 befand.

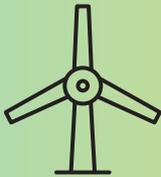
Eine weitere Herausforderung im kommenden Jahr ist das allmähliche Ausscheiden der geburtenstarken Jahrgänge aus dem Erwerbsleben, was sich gerade in der Energiebranche als Fachkräftemangel schmerzhaft bemerkbar macht. Um dem zu begegnen, hat sich die GGEW AG bei ihren Rekrutierungsprozessen breiter aufgestellt und setzt jetzt vermehrt auf gezielte direkte Bewerberansprachen, Mitarbeiterempfehlungsprogramme sowie digitale Plattformen, um ausgeschriebene Stellen zu bewerben.

Viele Veränderungen in der Vergangenheit der GGEW haben dazu geführt, dass wir die schwierigen marktwirtschaftlichen Phasen der Jahre 2020 bis 2023 sehr gut gesteuert haben. Dies ermöglicht weiteres Wachstum in der Stammregion. So wird die GGEW im Jahr 2023 mit ihrer langjährigen Partnerin ENERGIERIED fusionieren, was sowohl die Wertschöpfungsstufen Vertrieb als auch Netz stärken wird.

Das geplante Investitionsvolumen für 2023 in unsere Versorgungsanlagen beträgt 13,7 Mio. Euro. Auf unsere gesamten Strom-, Gas- und Wassernetze entfallen rund 4,9 Mio. Euro zur Sicherstellung der Versorgungssicherheit.

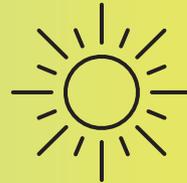
Weiterhin beabsichtigen wir, rund 6,0 Mio. Euro in den Ausbau der Glasfasernetze zu investieren.

KENNZAHLEN ERNEUERBARE ENERGIEN DER GGEW AG 2022



45 [45]*

Windenergieanlagen



38 [39]*

Photovoltaikanlagen



120,88 [120,90]*

Leistung in MW (insgesamt)



236.226.106 [215.608.798]*

Jahresertrag in kWh (insgesamt)



141,735 [129.365]*

CO₂-Einsparung in Tonnen (insgesamt)

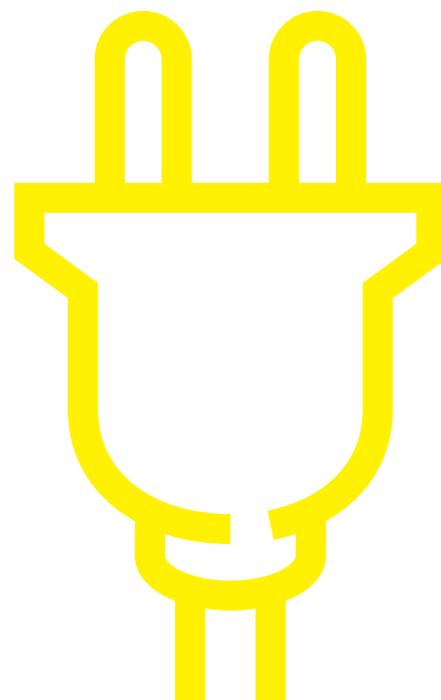


78.742 [71.870]*

rechnerisch versorgte Haushalte (insgesamt)

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

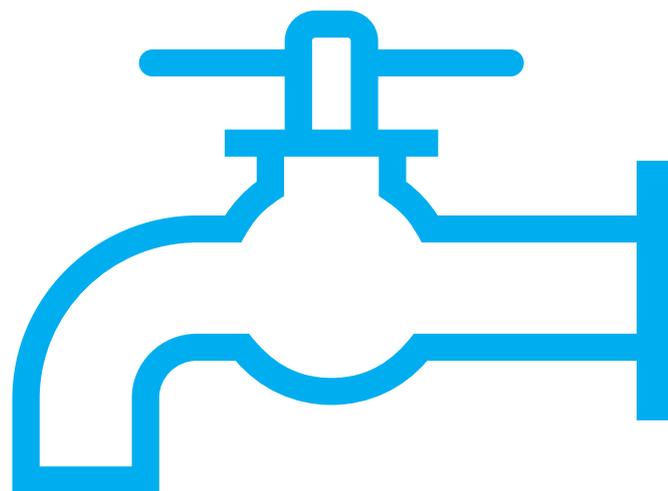
		2021	2022
Stromversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	532,1	515,1
Verteilung	Mio. kWh	518,3	497,6
Verluste	%	2,58	3,40
Jahreshöchstlast	MW	100,61	95,06
1-kV-Netz Kabel inkl. Anschlüsse	km	1.670,93	1.684,96
1-kV-Netz Freileitung inkl. Anschlüsse	km	1,88	1,88
20-kV-Netz Kabel	km	447,89	449,03
20-kV-Netz Freileitung	km	1,47	1,47
Schalthäuser	Stück	10	10
Netzstationen	Stück	527	535
Transformatoren	Stück	689	692
Kundeneigene Transformatoren	Stück	64	65
Einspeisestellen	Stück	4	4
Zähler	Stück	78.810	80.718
Einwohner des Netzgebiets		132.373	134.368



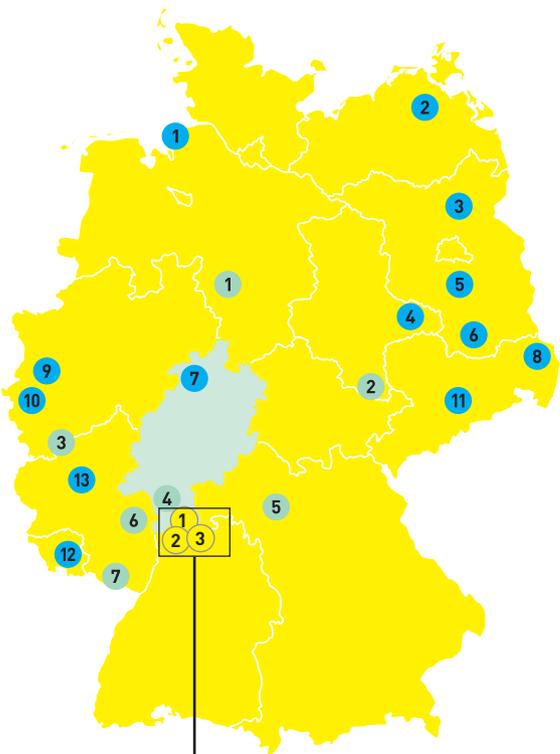
		2021	2022
Gasversorgung			
Einsatz	Mio. kWh	966,0	789,7
Verteilung	Mio. kWh	969,9	793
Verluste	%	-0,41	-0,46
Höchster Tagesbezug	MWh	7.007,80	5.904,3
HD-Netz inkl. Anschlüsse	km	77,61	77,58
ND-Netz inkl. Anschlüsse	km	629,72	630,96
MD-Netz inkl. Anschlüsse	km	15,15	15,16
Übergabestationen	Stück	3	3
Netzregelstationen und -schränke	Stück	107	106
Zähler	Stück	21.220	21.188
Einwohner des Netzgebiets		119.153	120.915



		2021	2022
Wasserversorgung			
Wasseraufkommen	Tsd. m ³	4.278,4	4.530,9
Wasserdurchleitung	Tsd. m ³	1.082,6	1.137,2
Wasserverteilung	Tsd. m ³	3.195,8	3.393,7
Wasserverluste	%	5,9	7,1
Trinkwassernetz inkl. Anschlüsse	km	497,07	497,70
Brunnen	Stück	2	2
Tief-/Hochbehälter	Stück	16	16
Pumpstationen	Stück	7	7
Zähler	Stück	18.186	18.457
Einwohner des Netzgebiets		58.621	60.161



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



PV-Freiflächenanlagen GGEW AG

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



Ladestationen GGEW AG

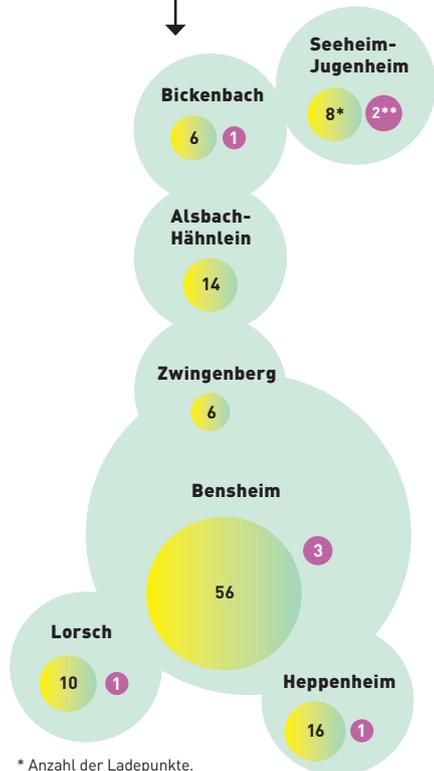
- Alsbach-Hähnlein**
- Autohaus Bayram
 - Bahnhof
 - Einkaufszentrum
 - Marktplatz
 - Parkplatz Straßenbahn
 - Rathaus Alsbach
- Bensheim**
- Autohaus Lotz
 - Autohaus Wiest
 - Badesee
 - Basinus-Bad
 - Bhf. Auerbach
 - Bhf. Bensheim
 - Caritasheim St. Elisabeth
 - DGH Auerbach
 - DGH Gronau
 - DGH Wilmshausen
 - Edeka
 - Festplatz Fehlheim
 - Friedhof Bensheim
 - Fürstenlager
 - GGEW AG
 - Hochstädter Haus
 - Kaufhaus Ganz
 - KMB
 - Parkhaus Platanenallee
 - Parktheater
 - Rathaus
 - Rinnentor

- Sanner
 - Sirona
 - Stubenwald
- Bickenbach**
- Bahnhof
 - Rathaus
 - Sportgelände
- Heppenheim**
- Bahnhof
 - Bruchsee
 - Graben
 - Halber Mond
 - Kirschhausen
 - Schwimmbad
 - Sportpark
- Lorsch**
- Bahnhof
 - Birkengarten
 - Innenstadt
 - Karolingerplatz
 - Stadthaus
- Seeheim-Jugenheim**
- Einkaufszentrum Breslauer Str.
 - Rathaus
 - Schwimmbad
 - Straßenbahnhalt Jugenheim
- Zwingenberg**
- Autohaus Vogel
 - Bahnhof
 - Melibokushalle



E-CarSharing

- Bensheim**
- Bürgerhaus Kronepark
 - Caritasheim St. Elisabeth
 - GGEW AG
- Bickenbach**
- Bahnhof
- Heppenheim**
- Graben
- Lorsch**
- Stadthaus
- Seeheim-Jugenheim**
- Bahnhof Jugenheim
 - Rathaus Seeheim



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

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

Simone Marder, Bereichsleiterin Marketing &
Kommunikation GGEW AG
Dominik Rudolf, Senior PR-Manager Bereich Marketing &
Kommunikation GGEW AG

KONZEPTION, LAYOUT UND SATZ

SHE Kommunikationsagentur GmbH
Frankfurt am Main
www.she-kommunikation.de

DRUCK

Druckerei Lokay e. K., Reinheim
www.lokay.de

PAPIER

Circle Offset Premium White, Blauer Engel, FSC-Recycling



WK9

Dieses Druckerzeugnis wurde mit
dem Blauen Engel ausgezeichnet

www.blauer-engel.de/uz195

Dieser Jahresbericht wurde klimaneutral produziert.
Die durch Herstellung und Verteilung dieser Publikation
verursachten Treibhausgasemissionen wurden durch eine
Investition in ein zertifiziertes Klimaschutzprojekt ausgeglichen.

LITHOGRAFIE

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

FOTOS

GGEW AG
Marc Fippel, Zwingenberg, www.marcfippel.de
Kling Media
GVO MEDIA
cortex film

Redaktionsschluss: 12. Juni 2023

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