



Interessante Kontakte

Die Ausbildungsmesse der Weibelfeldschule ist ein gutes Rekrutierungsforum.

„Wir konnten vielen jungen Menschen zeigen, was arbeiten bei den Stadtwerken bedeutet“, resümiert Herbert Murmann von den Stadtwerken Dreieich. Das Unterneh-



men präsentierte, ebenso wie die Fraport AG und andere namhafte Firmen, auf der 4. Ausbildungsmesse der Weibelfeldschule ihr Ausbildungskonzept und die verschiedenen Berufsbilder; die Stadtwerke bilden Bürokaufleute und Netzmonteure aus.

Bei der Ausbildungsmesse der Weibelfeldschule können Unternehmen an rund 50 Ständen ihre Ausbildungsangebote präsentieren. Die Planungen für die Messe im nächsten Jahr beginnen demnächst, interessierte Firmen, die diese Darstellungsplattform nutzen wollen, können sich bei der Weibelfeldschule unter der Nummer (0 61 03) 6 20 71 melden.

Sparsam und universell einsetzbar

Mit Erdgas betriebene Infrarot-Strahlungsheizungen sorgen effektiv für angenehme Wärme in Hallen.

Betreiber großer Produktions- oder Lagerhallen kennen das Problem: Unter der Hallendecke staut sich die Wärme, während die Mitarbeiter kalte Füße haben. Mit Erdgas betriebene Strahlungsheizungen verhindern diesen Effekt zuverlässig. Sie senken außerdem deutlich Heizkosten und Schadstoffemissionen. Strahlungsheizungen – man unterscheidet Hell- und Dunkelstrahler – senden Wärmewellen aus, die ihre Wärmeenergie erst dann abgeben, wenn sie auf Materie treffen. Im Unterschied zu herkömmlichen Heizsystemen beheizen Strahlungssysteme die Hallen also nicht durch Umwälzung warmer Luft. Es ergeben sich viele Vorteile:

- Unangenehme Zugluft und damit verbundene Staubaufwirbelungen entfallen vollständig.
- Die Raumlufttemperatur kann niedriger gehalten werden.
- Das angenehme Raumklima sorgt für bessere Arbeitsbedingungen.
- Die Systeme sind für fast alle Hallengrößen und -höhen geeignet.
- Das geringe Eigengewicht erlaubt den Einbau in alle Deckenkonstruktionen, auch nachträglich.
- Da die Systeme an der Decke montiert sind, geht keine Nutzfläche verloren.
- Temperaturkorrekturen lassen sich ohne lange Vorlaufzeiten durchführen.
- Die Brenner der Dunkelstrahler verbren-

nen preiswertes und umweltfreundliches Erdgas mit entsprechend günstigen Emissionswerten.

Durch den Einsatz von erdgasbetriebenen Strahlungsheizungen lassen sich die Heizkosten im Vergleich zu herkömmlichen Systemen um bis zu 50 Prozent senken. Weitere Informationen finden sich in der Broschüre „Die Erdgas-Strahlungsheizung: Wirtschaftliche Wärmeversorgung für Hallen und andere Großräume“, die als Einzelexemplar kostenfrei bei der ASUE, Postfach 25 47, 67613 Kaiserslautern, Telefon (06 31) 3 60 90 70, Fax 3 60 90 71, E-Mail ASUE@compuserve.com, bestellt werden kann.



Bei herkömmlichen Luft-Wärme-Systemen sind Warmluftpolster im Deckenbereich nicht zu vermeiden



Beim Strahlungswärmesystem entsteht die Wärme dort, wo sie gewünscht ist – im Aufenthaltsbereich

Ansprechpartner



Beratung
für Geschäftskunden:
José Dominguez, Handwerker,
(0 61 03) 6 02-120
jose.dominguez@stadtwerke-dreieich.de



Beratung
für Industriekunden:
Volker Kreuzer, Diplomingenieur,
(0 61 03) 6 02-166
volker.kreuzer@stadtwerke-dreieich.de

Kontaktadresse für rechnerische Beiträge in die Zeitschrift:
Hermann Becker
(0 61 03) 6 80 76

Impressum

Herausgeber: Stadtwerke Dreieich GmbH
Eisenbahnstraße 140
63303 Dreieich
Telefon (0 61 03) 6 02-0
Telefax (0 61 03) 6 02-2
E-Mail info@stadtwerke-dreieich.de
Internet www.stadtwerke-dreieich.de

Redaktion
Jörg Engel (verantw.),
Abt. Vertrieb,
und Hermann Becker
in Zusammenarbeit mit
Robert Schmauß,
KOMMIT Frankfurt GmbH

Herstellung
KOMMIT Frankfurt GmbH
www.kommit-frankfurt.de



Dreieich

Infobörse der Stadtwerke Dreieich für
Geschäfts- und Industriekunden

dialog



STADTWERKE
DREIEICH GmbH

3/2001

„Den Standort stärken“

Zwischen der Autobahn A 661 und der Landsteinerstraße entsteht ein repräsentativer „Office-Park“.

Mit der neu ausgewiesenen Gewerbefläche in Dreieichenhain will die Stadt „das Gewerbegebiet vitalisieren und den Standort Dreieich stärken“. Ziemlich genau 45000 Quadratmeter misst das Gelände „Gewann am Ochsenwald“. Auf 20000 Quadratmetern bebauter Fläche will die Eigentümerin, die KONA Korea Nattermann GmbH, Frankfurt, ein „wegweisendes Gebäudekonzept“ realisieren – laut Planung wird der Komplex in einer „Hofstruktur“ ausgeführt (siehe

auch Artikel auf dieser Seite). Für den neuen Standort wird auch eine eigene Verkehrsanbindung von der Daimlerstraße aus unter der Autobahn hindurchgeführt, das Gewerbegebiet soll so attraktiver werden.

In dem neuen Office-Park, so der augenblickliche Planungsstand, können etwa 1050 Arbeitsplätze untergebracht werden. In der geplanten Tiefgarage und auf einer Park-Freifläche ist Platz für zirka 900 Fahrzeuge.



Inhalt

■ Seite 2
Neue Preise
Kunden zurück-
gewonnen
Gewerbedialog
Neue Homepage

■ Seite 3
Im Porträt:
Honda Fladung

■ Seite 4
Erdgas-Strahlenheizung
Azubimesse

Bürraum maßgeschneidert

Bei der Planung des „Office-Parks“ in Dreieichenhain wurden neue Wege beschritten.

Architektonisch anspruchsvoll, repräsentativ und für die Mieter flexibel soll der neue Gebäudekomplex in der Landsteiner Straße gestaltet werden. Geht es nach der Eigentümerin des Geländes, der KONA Korea Nattermann GmbH in Frankfurt, dann wird der Gebäudekomplex in „Hofstruktur“ gebaut. Drei innere Höfe werden vollständig umschlossen von bis zu siebengeschossigen Aufbauten, die sich zum Innenbereich

Fortsetzung auf Seite 2

Editorial



Wolfgang
Lammeyer,
Geschäftsführer
der Stadtwerke
Dreieich

Liebe Leserinnen und Leser,

kürzlich wurde eine weitere Vereinbarung zur Liberalisierung des Erdgasmarktes unterzeichnet. Für die Stadtwerke Dreieich möchte ich hier in aller Entschiedenheit deutlich machen: Wir begrüßen die Liberalisierung. Ohne Wenn und Aber. Aus der mittlerweile fast abgeschlossenen Liberalisierung auf dem Strommarkt konnten wir eine Menge lernen, vor allem von unseren Kunden und deren Bedürfnissen, die ein offener Markt viel transparenter macht. Aber auch unsere Kunden können einige Lehren ziehen. Zunächst: Der Preis ist sicher ein wichtiges Argument, aber eben nicht das einzige. Service, Beratungsangebot und regionale Verfügbarkeit bestimmen das Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend mit. Zweitens: Nicht jeder neue Anbieter hält, was er verspricht, und schon gar nicht auf Dauer. Abgesehen davon, dass einige der neuen Player sang- und klanglos wieder vom Markt verschwunden sind, war das Phänomen zu bestaunen, dass nach anfänglichen Lockangeboten auch die neuen Mitbewerber schnell wieder zu marktgerechten Preisen zurückgefunden haben. Es setzte auch kein großes Stadterben ein, sondern das glatte Gegenteil war der Fall. Wir sind gestärkt und deutlich kundenorientierter geworden. Sagen Sie mir also einen Grund, warum wir uns nicht auf die Liberalisierung des Erdgasmarktes freuen sollen.

Ihr Wolfgang Lammeyer



News

Kunden zurückgewonnen

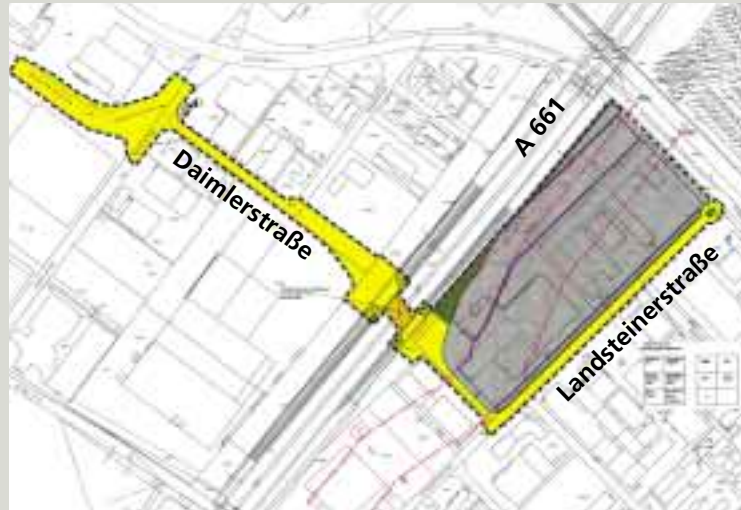
„Es ist nicht alles Gold, was glänzt“, meint Jörg Engel, Vertriebsleiter der Stadtwerke Dreieich, „schon gar nicht auf den zweiten Blick.“ Grund der Äußerung: Viele Kunden, die mit der anfänglichen Euphorie anlässlich der Liberalisierung des Strommarktes die Lieferanten gewechselt hatten, sind mittlerweile zu ihrem ursprünglichen regionalen Versorger zurückgekehrt. Der einfache Grund: Die „bunten“ Stromanbieter konnten ihre Dumpingpreise nicht mehr halten, sie kündigten bestehende Verträge, damit sie künftig die Preise erhöhen können. Zu den „Rückkehrern“ gehören namhafte Unternehmen aus Dreieich.

Gewerbedialog Dreieich

Kaum ist der zweite Gewerbedialog Anfang Dezember zu Ende, da werden schon die Pläne für den nächsten gemacht. Das Diskussionsforum wird von der Stadt Dreieich organisiert und dient dem Zweck, den Dialog zwischen der Verwaltung und den ortsansässigen Firmen zu intensivieren. Themenwünsche, Fragen und Anregungen nimmt Günter Porrmann in der Abteilung Wirtschaftsförderung, Telefon (061 03) 60 13 60, E-Mail guenter.porrmann@dreieich.de, gern entgegen.

Homepage dialogorientiert

Mit dem neuen Internetauftritt wird die Homepage der Stadtwerke noch informativer und einfacher zu bedienen. Erweitert wird die Site vor allem um Dialogelemente, die es dem Nutzer einfacher machen, An-, Ab- und Ummeldungen elektronisch zu bewerkstelligen. Die Homepage der Stadtwerke findet sich im Internet unter der Adresse www.stadtwerke-dreieich.de, E-Mails können an info@stadtwerke-dreieich.de gerichtet werden.



Das neue Gewerbegebiet zwischen A 661 im Norden und Landsteinerstraße

Fortsetzung von Seite 1

hin fünfgeschossig abstufen – in der Mitte ist eine zentrale Anfahrt geplant.

Die repräsentative Eingangshalle öffnet sich über mehrere Geschosse, es gibt Concierge-Service, Ladenpavillons und Selbstdarstellungsmöglichkeiten für die dort residierenden Firmen. Eine variable Raumstruktur erlaubt sowohl Großraum- als auch Einzelbüros. Nachträgliche Änderungen oder Anpassungen sind ohne großen Aufwand möglich.

Heizung, Lüftung und Kühlung sollen nach neuestem Stand der Technik mit einer Wärmerückgewinnungsanlage ausgestattet werden. Dabei wird die an den Fassaden entstehende Wärme, die nach oben aufsteigt, in Rückgewinnungsgeräte zurückgeführt und

dort in Energie zurückverwandelt, mit der dann wieder das Gebäude gekühlt wird. Bei allen Energiekonzepten arbeiten die Ausführenden eng mit den Stadtwerken Dreieich zusammen.

Der Zeitplan des Projekts sieht den Baubeginn im ersten Quartal 2002 vor, so dass der Gebäudekomplex Ende des Jahres 2003 bezugsfertig sein wird.

Interessierte Unternehmen können sich heute schon Informationen über genauere Mietbedingungen und Flächengrößen einholen. Zuständig sind Herr Schupp und Frau Herz, sie sind zu erreichen über die Korea Nattermann GmbH, Hamburger Allee 2-10, 60486 Frankfurt, Telefon (069) 9 79 50 00, Telefax (069) 97 95 00 13 oder per E-Mail kona@kona.de.



Neue Preise für Energie und Wasser

Wie fast alle Stromversorgungsunternehmen müssen auch die Stadtwerke Dreieich im Jahr 2002 die Strompreise leicht anheben. Grund dafür ist die 4. Stufe der Ökosteuer, die ab 1. Januar 2002 den Strompreis mit weiteren 0,5 Pfennig pro Kilowattstunde belastet. Hinzu kommen deutlich höhere Beschaffungskosten, die aber nur zum Teil an die Kunden weitergegeben werden. Demgegenüber ist die Prognose für die Erdgaspreise fallend. Aufgrund des niedrigen Erdölpreises, an den das Preisniveau des Erdgases immer noch angekoppelt ist, wird sich der Preis für den Kubikmeter Erdgas wahrscheinlich im ersten Quartal 2002 deutlich nach unten bewegen. Den Wasserpreis haben die Stadtwerke trotz der Investitionen ins neue Wasserwerk Breitensee im letzten Jahr stabil gehalten. Die Verantwortlichen erwarten für das nächste Geschäftsjahr eine moderate Erhöhung. Über alle Preisänderungen werden die Geschäfts- und Industriekunden der Stadtwerke Dreieich rechtzeitig informiert.

Mit Events zum Erfolg

Honda Fladung zeigt, wie man Kunden durch spezielle Veranstaltungen gewinnt.

„Rundum-Service“ fasst der Juniorchef von Honda Fladung, Jörg Fladung, deutlich weiter als viele seiner Kollegen. Natürlich bietet Honda Fladung alles, was man von einem Autohaus erwartet: Verkauf, Finanzierung, Leasing, Wartung, Reparatur, Gebrauchtwagen und Instandsetzung. Auch nicht ganz alltägliche Serviceleistungen wie Einbau von Standheizungen, Navigationssystemen, Telefonanlagen und Sonderausstattungen bei Spezialfahrzeugen gehören zum Service bei Honda Fladung. Aber das reicht Jörg Fladung nicht.

„Die Leistungen der Marke Honda sind nicht so bekannt, wie wir uns das wünschen würden“, bedauert Fladung. Und so hat er seine Konsequenzen gezogen: Mehr Überzeugungsarbeit direkt am Kunden, heißt die Devise. Attraktive Veranstaltungen sind dazu ein wichtiger Hebel. Zum Beispiel kann man als Kunde im firmen-

eigenen Honda-Accord-Tourenrennwagen als Beifahrer Runden auf dem Nürburgring drehen oder einen funkelneuen Geländewagen auf einer Kiesgrube im Pfälzischen durch Matsch und Schlamm hetzen. „Diese Events und Veranstaltungen sind als begleitende Strategien optimal für den Fahrzeugverkauf. Es kommt darauf an, Autos in der Anwendung zu zeigen und dem Kunden den Nutzen und die Besonderheiten der Modelle sichtbar zu machen“, erläutert Jörg Fladung seine Marketingstrategie. Was an breit gestreuter Markenbekanntheit fehlt, wird bei Honda Fladung durch Rührigkeit und Präsenz vor Ort kompensiert. Wer das nächste Mal dabei sein will, wenn Jörg Fladung, Mitglied des europäischen Tourenwagenclubs, wieder um die Nordschleife kurvt oder wenn die Offroader getestet werden: Anfrage genügt. Jörg Fladung macht's möglich.

Spezielle Angebote bei Firmenwagen

Honda hat sich mit guten Autos und mit unterschiedlichen Nischenprodukten, Vans und Offroadfahrzeugen einen Namen gemacht. Jörg Fladung will das Flottengeschäft intensivieren. „Wir haben ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und erstklassige Ausstattungen, zudem eine breite Palette an Nutzfahrzeugen, Vans und Geländewagen. Und wir haben eine günstige Rabattstaffel und gute Leasingangebote für Firmenkunden“, zählt Jörg Fladung auf. Und außerdem könne man ruhig auch noch ein bisschen handeln, schließlich sei man ja „Händler“. Interessierte wenden sich an:

*Honda Vertriebshändler Willi Fladung
Frankfurter Straße 109, 63303 Dreieich
Telefon (0 61 03) 3 60 71, Telefax (0 61 03) 3 62 37, www.willi-fladung.de*



Ab 30 Prozent Gefälle wird's erst richtig schön: Fladungs Off-Roader beim Geländetest



Juniorchef Jörg Fladung und sein Unternehmen

Erdgastankstelle in Dreieich?

„Wer seinen Fuhrpark kostengünstig betreiben will, kommt um Erdgasfahrzeuge nicht herum“, sagt die Deutsche Leasing AG. Deshalb prüfen auch die Stadtwerke Dreieich die Investition in eine Erdgastankstelle vor Ort. Die Entscheidung, ob und mit welcher Priorität der Bau einer Erdgaszapfsäule betrieben wird, steht noch aus und hängt auch von der Nachfrage ab. Die Stadtwerke bitten deshalb um Rückmeldung: Welche Fuhrparkmanager, Handwerksbetriebe, Unternehmen und Privatpersonen würden ihre Flotte auf Erdgasfahrzeuge umstellen, wenn es eine Tankstelle in der Stadt gäbe? Bitte nehmen Sie Kontakt auf: Jörg Engel, Telefon (0 61 03) 6 02-2 85, Telefax (0 61 03) 6 02-2 10 oder per E-Mail joerg.engel@stadtwerke-dreieich.de.

