

dreieich dialog

Infobörse für Geschäfts- und Industriekunden 2/2009



Zunehmend attraktiv:
Blockheizkraftwerke
als Wärme-, Strom- und
Kälteproduzenten

Fördertöpfe anzapfen

Zuckerbrot und Peitsche – Haus- und Gewerbeimmobilienbesitzer müssen neue Gesetze beachten, profitieren aber auch vom Konjunkturprogramm für Hausanierung. dialog sprach mit Architekt und Energieberater Dipl.-Ing. Helge Meyer.

dialog: Herr Meyer, neue Gesetze betreffen auch Gewerbeimmobilien. Welche sind das und was beinhalten sie?

Helge Meyer: Kernstück ist die neue Energieeinsparverordnung, kurz EnEV 2009, plus das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz, abgekürzt EEWärmeG. Speziell für größere Immobilien und Produktionsabläufe ist auch noch das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) relevant.

Kurzfassung: Was steht drin?

Die geänderten Bestimmungen in der neuen EnEV betreffen zunächst die Energieausweise, die verbindlich ab diesem Jahr bei Vermietung, Verkauf oder Leasing vorliegen müssen. Darüber hinaus reduziert das Gesetz den zulässigen Primärenergieverbrauch im Neubau um 30 Prozent. Relevant ist zudem, dass die Klimatisierung in den Gesamtenergie-

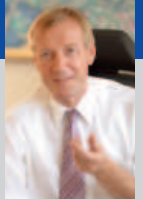
verbrauch mit eingerechnet wird, dass Stromspeicherheizungen mit einer – langfristigen – Fristenregelung peu à peu verboten werden und dass der Schornsteinfeger die Nachrüstverpflichtungen bei Heizungen überwachen soll – und damit geht es vor 1978 installierten Heizungen wirklich an den Kragen.

Was besagen die anderen Gesetze?

Das EEWärmeG schreibt im Neubau die Nutzung regenerativer Energien zwingend vor – das gilt auch für Klimageräte in allen Neubauten. Als eine der Ausweichmöglichkeiten sieht das Gesetz Kraft-Wärme-Kopplung vor, gerade für Gewerbeimmobilien eine spannende Alternative. Das KWKG schlussendlich ist dahingehend neu gestaltet, dass die erhöhte Einspeisevergütung jetzt auch für selbst genutzten

Fortsetzung auf Seite 2

Editorial



Wolfgang Lammeyer,
Geschäftsführer der
Stadtwerke Dreieich

Liebe Leserinnen und Leser,
die Bundesregierung macht Ernst mit dem Klimaschutz. Vor allem die neuen Regelungen zur Einspeisevergütung von erneuerbaren Energien und Blockheizkraftwerken und die Förderprogramme, etwa für große Solaranlagen, eröffnen Chancen. Damit lässt sich aus dem bisherigen Kostenblock „Energieversorgung“ eine Einnahmequelle machen. Um dieses Projekt zu verwirklichen, sind häufig auch externe Fachleute notwendig. Die Stadtwerke Dreieich unterstützen Unternehmen dabei, die Energieversorgung auf eine neue Basis zu stellen, sei es durch genaue Analysen und Bedarfsberechnungen im Vorfeld, sei es durch maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte. Wir erwarten Ihren Anruf!

Herzlichst Ihr

Inhalt

Seite 2 Strom sparen im Büro;
Mittagstisch in der alten Back-
stube Seite 3 Interview mit
RA Dr. Andreas Lober zum
neuen UWG Seite 4 Porträt:
Baustoff Gerhardt

Kurz & wichtig

Ecodesign-Richtlinie erweitert

Die Ökodesign-Richtlinie der EU gilt künftig für mehr Produkte. Bereits jetzt müssen Elektrogeräte wie Wasserboiler, Computer, Fernseher und Ventilatoren niedrige Verbrauchswerte aufweisen. Nun werden die Bestimmungen auf Produkte ausgeweitet, die indirekt den Energieverbrauch beeinflussen, darunter Fenster, Duschköpfe und Wassersparleitungen. So würde der Einsatz von nur 30 Prozent mehr doppelt verglasten Fenstern im Wohnungsbestand eine Energieersparnis von 55 000 Gigawattstunden bringen.

Mittagstisch: Alte Backstube

Das von Wiesen und Wäldern umrahmte Gelände des Hofguts Neuhof eignet sich ideal für eine Mittagspause im Freien. In der „Alten Backstube“ des Hofguts decken sich Besucher mit frischen Backwaren, Feinkost, Wurst, Süßwaren und Qualitätsweinen ein. Es gibt ein Café und einen Ausschank im Freien mit Getränken, Kuchen und kleinen Gerichten. Man genießt das Essen und den Blick auf die Streuobstwiesen. Nach dem Imbiss bietet sich eine Verdauungsrunde um den nahen Golfplatz an. Einzige Bedingung: kein Regen.

Alte Backstube, Hofladen und Café

Gutsschänke Neuhof, 63303 Dreieich-Götzenhain. Infos unter www.gutsschaenkeneuhof.de, Telefon (0 61 02) 30 00 46
Geöffnet: täglich bis 21 Uhr

Fortsetzung von Seite 1

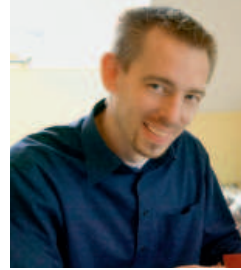
Strom aus der Anlage ausgezahlt wird. Und das macht solche Geräte deutlich attraktiver.

500 Millionen Euro Fördergeld pro Jahr will der Staat mindestens bereitstellen. Können Gewerbe und Industrie davon profitieren?

Mehr denn je. In den Förderprogrammen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle verbergen sich einige Schmankerl: Zunächst natürlich die mehr als üppige Förderung für Wärmepumpen und Solarkollektoren in Wohngebäuden, darüber hinaus die Bonusförderung für Prozesswärme und Kälte, die mit solchen Anlagen produziert wird, eine extra üppige Förderung für große Solaranlagen und nicht zuletzt die direkte Subventionierung von KWK-Anlagen bis 50 kW elektrischer Leistung.

Welche Strategien wären jetzt empfehlenswert, um die Töpfe anzuzapfen?

Ich sehe grob drei Bereiche: Zunächst die Sanierung des Gebäudes als solches, sei es Lagerraum, Fertigungshalle oder Bürogebäude. Zweitens kann man über Prozessenergie neu nachdenken, die Subventionierung eingerechnet, können vormals



Dipl.-Ing.
Helge Meyer

unrentable Maßnahmen plötzlich doch betriebswirtschaftlich aufgehen. Und nicht zuletzt: Blockheizkraftwerke sind wegen der vielfältigen Förderung plus der Vergütung nach KWK-Gesetz hochlukrativ – sei es als Wärme- und Kälteproduzent im Büro, sei es für Prozesswärme und Strom, sei es als Notstromaggregat, das permanent läuft. Die Einsatzmöglichkeiten sind extrem vielseitig.

Wie geht man den Job an, wer hilft?

Wer am Gebäude den Hebel ansetzen möchte, dem empfehle ich eine umfassende Bestandsaufnahme, die für Gewerbetreibende auch noch gefördert wird. Danach ist man deutlich schlauer. Einige Facilitymanager nutzen auch einen bedarfsorientierten Energieausweis, der ist ebenfalls aufschlussreich.

Und im Falle von Solarthermie oder BHKW?

Da helfen sicher die Fachleute von den Stadtwerken weiter. Auch hier wäre eine Potenzialanalyse sinnvoll, Lastgänge bei Strom, Wärmebedarf etc.

Beim Bürogeräte-Einkauf auf den Verbrauch achten

Bei Bürogeräten haben sowohl das Nutzerverhalten im Betrieb als auch die richtige Gerätewahl Einfluss auf die Energiekosten. Aber allzu oft gilt der Anschaffungspreis als entscheidendes Kriterium. Auf Dauer günstiger kommt es, die Gesamtkosten zu kalkulieren, die während des Lebenszyklus des Geräts anfallen.

Ein wichtiger Faktor dabei sind die Energiekosten. So verbrauchen die sparsamsten Computer bis zu 70 Prozent weniger Strom als ihre ineffizienten Konkurrenten. Zusätzlich zur sparsamen Technik sollten moderne Bürogeräte ein energieeffizientes Verhalten durch entsprechende Eigenschaften unterstützen – etwa durch leicht zu aktivierende



Energiespareinstellungen oder durch schnelles Wiederanlaufen aus dem Energiesparmodus.

Näheres dazu auch im Internet unter der Adresse:

www.energieeffizienz-im-service.de

Fair-Play gesetzlich verordnet

Das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb enthält jetzt schärfere Bestimmungen. Droht eine Flut von Abmahnungen? dialog sprach mit Rechtsanwalt Dr. Andreas Lober über Inhalte und Konsequenzen des neue Regelwerkes.



Schulte Riesenkampff
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Hochstraße 49, 60313 Frankfurt
Telefon (0 69) 90 02 00

Künftig stärker reglementiert: Werbung per Brief, E-Mail oder Telefon



Dr. Andreas Lober

dialog: Herr Dr. Lober, warum ein schärferes Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb?

Dr. Andreas Lober: Die Änderungen sollen den Verbrauchern mehr Rechtssicherheit geben,

den Schutz vor unlauteren Praktiken erweitern. Das neue Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, kurz UWG, erfüllt auch eine Richtlinie der EU und setzt sie in nationales Recht um. Das Gesetz ist bereits seit dem 30. Dezember 2008 in Kraft.

Was sind die wichtigsten Änderungen?

Besonders relevant ist vor allem die neue „Schwarze Liste“ im Anhang. Die darin enthaltenen 30 Tatbestände irreführender und aggressiver Handlungen sind immer unlauter und unzulässig.

Ein paar Beispiele bitte.

Unlauter sind insbesondere die falsche Angabe, bestimmte Waren oder Dienstleistungen seien nur für einen begrenzten Zeitraum verfügbar, außerdem gesetzlich bestehende Rechte als Besonderheit hervorzuheben sowie die falsche Behauptung einer Geschäftsaufgabe oder Geschäftsverlegung.

Unlauter sind weiter die als Information getarnte Werbung und die Beschreibung eines Produktes als „gratis“, „umsonst“ oder „kostenlos“, wenn der Verbraucher in Wahrheit weitere Kosten zu tragen hat. Verboten sind nun auch unmittlere Kaufappelle an Kinder.

Und außerhalb der „Schwarzen Liste“?

Zu beachten ist außerdem eine erweiterte Informationspflicht. Der Unternehmer muss den Verbraucher unaufgefordert über die wesentlichen Merkmale der Ware oder Dienstleistung, die Identität und Anschrift des Unternehmers,

den Endpreis oder zumindest die Art der Preisberechnung, Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen sowie das Bestehen eines Rücktritts- oder Widerrufsrechts aufklären. Eine Zuwiderhandlung stellt in der Regel eine abmahnfähige Irreführung dar. Zu beachten ist schließlich, dass die Regelungen zum Direktmarketing – etwa Werbung per Telefon oder Telefax – verschärft wurden.

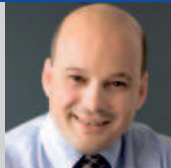
Was bedeutet das in der Praxis?

Die Änderungen des UWG führen dazu, dass Unternehmen alles überprüfen müssen. Auch laufende Werbekampagnen sollten auf Vereinbarkeit mit den neuen Regelungen abgeklöpft werden. Das gilt auch für AGB, auf die das neue UWG ebenfalls Auswirkungen hat. Auf den Prüfstand müssen auch die Internetauftritte der Unternehmen. Letztlich sollten im Bereich des direkten Kundenverkehrs die Abläufe überprüft werden, um beispielsweise unzulässige E-Mail-Werbung oder gar Telefonanrufe zu unterbinden.

Was passiert bei Verstößen?

Verstöße gegen das UWG können kostenpflichtige Abmahnungen und einstweilige Verfügungen nach sich ziehen. Berechtigt zur Einleitung solcher Verfahren sind neben Wettbewerbern auch Verbraucherschutzverbände und die Wettbewerbszentrale. Gerade hier ist in der nächsten Zeit eine erhöhte Wachsamkeit hinsichtlich der Befolgung der neuen Gesetzeslage zu erwarten. Im schlimmsten Fall müssen laufende Werbekampagnen gestoppt und Produkte zurückgerufen werden.

Ansprechpartner



Beratung für Industriekunden:

José Dominguez

Handelsfachwirt

(0 61 03) 6 02-1 66

jose.dominguez@stadtwerke-dreieich.de



Beratung für Geschäftskunden:

Meri Nejasmic

Marketing- und

Vertriebsökonomin (VWA)

(0 61 03) 6 02-2 49

meri.nejasmic@stadtwerke-dreieich.de

Kontakt für redaktionelle

Beiträge: Hermann Becker

(0 61 02) 30 67 75

Impressum

Herausgeber: Stadtwerke Dreieich GmbH
Eisenbahnstraße 140
63303 Dreieich
Telefon (0 61 03) 6 02-0
Telefax (0 61 03) 6 02-2 10
E-Mail: info@stadtwerke-dreieich.de
Internet: www.stadtwerke-dreieich.de
Redaktion: Jörg Engel (verantwortl.),
Abt. Vertrieb, und Hermann Becker in
Zusammenarbeit mit Robert Schmauß und
Claudia Renken, Kommit Medien GmbH

Verlag: Frank Trurnit & Partner Verlag,
Putzbrunner Straße 38, 85521 Ottobrunn
www.trurnit.de
Layout/Satz: Veronika Steinberger, FT&P,
Ottobrunn
HMS Medienhaus, Dreieich

Virtuell Fliesen legen

Heimwerkern als Erlebnis: Mit dem „Kompetenzzentrum fürs Bauen“ bringt Baustoffhändler Reinhold Gerhardt Kunden und Handwerker zusammen.

Ein kleines Büro, ein Lagerplatz für Baustoffe – so gründete Adam Gerhardt 1948 seinen Baustoffhandel. Längst ist aus der kleinen Firma ein Traditionsbetrieb geworden, der über die Grenzen von Dreieich bekannt ist. Zum 60-jährigen Firmenjubiläum 2008 hat sich das Unternehmen selbst das schönste Geburtstagsgeschenk gemacht: ein neues Verkaufs- und Ausstellungshaus.

Das „Kompetenzzentrum fürs Bauen“ ist weit mehr als ein herkömmlicher Baustoff-Fachhandel. Statt eines tristen Materiallagers besitzt der zweistöckige Neubau das Ambiente einer gehobenen Wohnausstellung. Auf 1200 Quadratmetern werden neben Fliesen- und Natursteinbelägen, Parkett und anderen Baumaterialien auch Duschen, Badewannen und Waschtische präsentiert.

Im Fliesenzentrum steht eine „Living Wall“ bereit: ein Präsentationsbildschirm, an dem sich Badideen in 3D und Originalgröße darstellen lassen. Wer mag, kann seine Wunschfliesen am Bildschirm virtuell verlegen.

„Mit unserem Neubau bringen wir alle am Bau beteiligten Akteure zusammen“, sagt Geschäftsführer Reinhold Gerhardt. Über viele Jahre ist ein Netzwerk unterschiedlicher Kunden entstanden: Privatleute, Handwerker, Architekten und Landschaftsgärtner. Die bringt der clevere Unternehmer aus Dreieich miteinander ins Gespräch: Fliesen- und Parkettleger ergründen gemeinsam mit ihren Kunden die Welt der Bodenbeläge. Sanitärfachleute zeigen Bauherren, wie edel sich Bäder gestalten lassen. Landschaftsgärtner wandeln mit Naturliebhabern durch die 17 unterschiedlichen Schaugärten, die Firmen aus der Rhein-Main-Region vor dem Neubau individuell angelegt haben.

Wer seinen Kunden auf den Geschmack gebracht hat, kann sich zum ungestörten Gespräch in einen Besprechungsraum zurückziehen. Der Nachwuchs der Kunden tobt sich derweil im liebevoll eingerichteten Spielzimmer aus. Seit dem Umbau gibt es außerdem einen Schulungsraum für etwa 100 Personen, in

dem sich Hersteller über den fachgerechten Einbau ihrer Materialien informieren. Für Veranstaltungen aller Art steht auch eine Dachterrasse zur Verfügung.



Lebendige Präsentation im Kompetenzzentrum fürs Bauen

Baustoff Gerhardt GmbH

Daimlerstraße 9, 63303 Dreieich

Telefon (0 61 03) 89 00-0

Telefax (0 61 03) 4 59 17-11

www.baustoff-gerhardt.de