

dreieich dialog



Infobörse für Geschäfts- und Industriekunden 4/2008



Testsieger bei CWS-boco: Erdgasautos

CWS-boco Deutschland aus Dreieich, Spezialist für Waschraumhygiene, Schmutzfangmatten und Berufsbekleidung im Mietservice stellt den Fuhrpark auf Erdgasfahrzeuge um. Die Fuhrparkmanagerin Gabriele Wurzinger erklärt warum.

dialog: Frau Wurzinger wie viele Erdgasautos fahren für CWS-boco?

Gabriele Wurzinger: In Deutschland betreiben wir eine Gesamtflotte von 600 Autos, davon fahren inzwischen 131 Fahrzeuge mit Erdgas – zehn davon sind am Standort Dreieich unterwegs.

Soll die Anzahl noch steigen?

Wir planen Schritt für Schritt die gesamte Fahrzeugflotte auf Erdgas umzustellen. Sobald ein Fahrzeug ausgetauscht werden muss, ersetzen wir es durch ein Erdgasmodell. Europaweit umfasst unsere Logistikflotte derzeit 1400 Fahrzeuge.

Welche Modelle bevorzugen Sie?

Bei den Erdgasfahrzeugen setzen wir auf die Transporter Mercedes Sprinter und Iveco Daily. Sie erfüllen am besten unsere Voraussetzungen. Als Waschraum- und Wäschedienstleister liefern wir Hygiene-

artikel, saubere Berufsbekleidung und Wäsche und holen im Mietservice die gebrauchten Stücke ab. Dafür benötigen wir eine spezielle Ausstattung der Fahrzeuge.

Was überzeugt Sie an Erdgasfahrzeugen?

Nach einer erfolgreichen Testphase ab März dieses Jahres haben wir vor allem eines festgestellt: Erdgasfahrzeuge schneiden bei den Kosten einfach gut ab – im Vergleich zu den Dieselmotoren, die wir zum Teil ja noch weiterfahren, aber auch im Vergleich zu Benzinern oder Biodieselfahrzeugen. Bei deutschlandweit nahezu 100 000 Flottenkilometern pro Tag ein sehr überzeugendes Argument.

Spielt der Umweltschutz auch eine Rolle?

Ja, sogar eine große. Seit jeher haben wir uns Umweltschutz und nachhaltigem

Fortsetzung auf Seite 3

Editorial



Wolfgang Lammeyer,
Geschäftsführer der
Stadtwerke Dreieich

Liebe Leserinnen und Leser,

Volatilität mag ja für einige Spekulationsprofis vorteilhaft sein, für im Markt agierende Unternehmen aber bedeutet ein Auf und Ab – und das ist etwa bei den Energiepreisen in den nächsten Jahren absehbar – bei Bezugskosten eine echte Herausforderung. Deshalb werden die Stadtwerke Dreieich auch im kommenden Jahr Erdgas-Festpreisverträge für ihre Geschäftskunden mit Laufzeiten über ein oder zwei Jahre anbieten. Rechnen Sie also weiterhin mit uns und unseren stabilen Preisen – im doppelten Wortsinn – wie Sie das in den vergangenen Jahren auch getan haben. Die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter der Stadtwerke danken Ihnen für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit und wünschen Ihnen ein erfolgreiches 2009.

Herzlichst Ihr

Inhalt

Seite 2 Concept Direct und HMS Medienhaus fusionieren Seite 3 Förderprogramm Erdgasautos verlängert Seite 4 Lastspitzen kappen; Wärmelecks stopfen

Kurz & wichtig

Stand-by limitiert

Die Europäische Union (EU) geht dem Stand-by-Verbrauch von Elektrogeräten für Haushalte und Büros an den Kragen. Ab 2010 darf ein Gerät im Bereitschaftsmodus nur noch 1 Watt aufnehmen, Modelle mit Informationsdisplay nur noch 2 Watt. Und von 2013 an sollen sich die Werte jeweils nochmals um die Hälfte verringern. Damit will die EU den Stand-by-Stromverbrauch in Europa bis 2020 um 73 Prozent senken und 14 Millionen Tonnen klimaschädigendes CO₂ einsparen.

Mittagstisch: Peking Garden

Unbegrenzt asiatische Köstlichkeiten speisen – zu einem Preis von 6,90 Euro pro Person. Was zunächst unglaublich klingt, ist im Peking Garden in Dreieich völlig normal. Dort lockt mittags ein Buffet mit diversen Fleischsorten, asiatischen Vorspeisen, Suppenvariationen und Gemüse nicht nur Angestellte der umliegenden Firmen, sondern auch zahlreiche Familien an – stets ein untrügliches Zeichen, dass neben dem Preis auch die Speisen leicht verdaulich sind. Dem Restauranttester der *dialog* fällt nach dem Besuch des China-Restaurants nur ein Urteil ein: Unbedingt ausprobieren!

Peking Garden

Herrenwiesenweg 4, 63303 Dreieich, (0 60 74) 6 62 90
Geöffnet: Montag bis Samtags 12 bis 15 Uhr und 17.30 bis 23 Uhr, Sonn- und Feiertage 12 bis 23 Uhr



Unternehmer mit Weitblick: Stephan Böhme, Inhaber von Concept Direct und der Druckerei HMS Medienhaus

Concept Direct und HMS fusionieren

Der Dreieicher Dialog-Marketing-Profi Concept Direct hat die Druckerei HMS Medienhaus übernommen – eine aussichtsreiche Verbindung, bietet sie doch Komplettservice vom Konzept über den Druck bis zur Aussendung.

Eigentlich wollte sich Stephan Böhme, Geschäftsführer des Dreieicher Dialog-Marketing-Dienstleisters Concept Direct, vor wenigen Monaten im HMS Medienhaus nur neue Geschäftsräume für sein Unternehmen anschauen. Kurze Zeit später hatte der Mittelständler die angeschlagene Druckerei übernommen – und 20 Arbeitsplätze in Dreieich gerettet. „Das war nicht so geplant. Aber Marktpositionierung, Mitarbeiter, Auftragslage, Kunden und Zukunftschancen von HMS haben mich überzeugt, die Herausforderung anzunehmen“, erklärt Stephan Böhme. Seit zwölf Jahren agiert Concept Direct inzwischen am Markt

und hat sich zum ausgewiesenen Spezialisten für Dialog-, Direkt- und Database-Marketing entwickelt. Zu den Dienstleistungen gehören Mailings innerhalb von 24 Stunden, Datenverarbeitung, Lettershop und Versandservice. Namhafte Auftraggeber wie die Werbeagentur Ogilvy One und das F.A.Z.-Institut beauftragen Concept Direct mit der Abwicklung ihrer Mailings. „Mit der Druckerei erweitern wir unser Leistungsspektrum. Daran hatte ich ohnehin schon länger gedacht“, freut sich Stephan Böhme, „denn unsere Kunden fragen verstärkt auch den Druck von ihren Mailings oder Displays

nach.“ Bereits im Januar 2009 zieht Concept Direct mit seinen 20 Mitarbeitern mit ins HMS Medienhaus ein, bis zum Sommer will Stephan Böhme beide Firmen organisatorisch zusammenführen: „Wir treten dann als zwei Unternehmen unter einem Dach auf.“ Für die Kunden bringt das mehrere Vorteile. Sie können einerseits mit den gewohnten Ansprechpartnern arbeiten und auf deren Fachwissen weiter vertrauen, andererseits aber bei Bedarf alle Leistungen aus einer Hand abfragen. „Concept Direct und HMS übernehmen als Kompletthanbieter sämtliche Arbeiten, die im Direkt-Marketing und beim Druck anfallen, angefangen bei der Konzeption einer Werbemaßnahme über Datenmanagement bis hin zum Verschicken der Druckerzeugnisse.“

Concept Direct & HMS Medienhaus

Benzstraße 57-59, 63303 Dreieich
Concept Direct: (0 61 03) 5 71 79-0
HMS Medienhaus: (0 61 03) 93 39-0
www.concept-direct.net und
www.hms-medienhaus.de

Fortsetzung von Seite 1

Testsieger bei CWS-boco ...

Handeln verpflichtet. Um Emissionen zu senken, haben wir uns für die Einführung der „Grünen CWS-boco-Flotte“ entschieden. Erdgasfahrzeuge schnitten in umfangreichen Tests und Studien auch hier am besten ab.

Was sagen die Fahrer dazu?

Das läuft ausgesprochen gut. Schon in der Testphase waren die Fahrer von den Erdgas-Transportern überzeugt – vor allem auch deshalb, weil die Erdgasmotoren deutlich leiser arbeiten als Dieselmotoren. Und sie profitieren vom besseren Image. Passanten sprechen unsere Fahrer auf das Erdgasauto-Logo und die geräuscharmen Motoren an. Vor der Umstellung haben wir alle Fahrer ausgiebig geschult, damit sie lernen, wie man mit Erdgasautos optimal fährt.

Was würden Sie bei Erdgasautos verbessern?

An den Autos wenig. Eine größere Reichweite wäre natürlich vorteil-



haft und ein dichteres Tankstellennetz. Aber auch dafür haben wir eine Zwischenlösung gefunden: Die Zielvorgabe unserer sogenannten Tourenoptimierung lautet, immer so wenig wie möglich Kilometer zu fahren und die Lage der Erdgastankstellen mit einzuplanen. Das hat sogar zu einem Wettbewerb unter den Fahrern geführt, wer am wenigsten Sprit verbraucht.

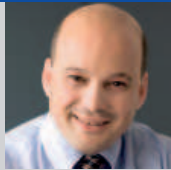
CWS-boco bietet an 64 Servicestandorten Waschraumhygienelösungen, vermietet industriell waschbare Berufs- und Businessbekleidung sowie Schutz- und Sicherheitskleidung.

CWS-boco Deutschland GmbH
Dreieich Plaza 1A, 63303 Dreieich
Telefon (0 61 03) 3 09-0
www.cws-boco.de

Förderprogramm verlängert

Die Stadtwerke Dreieich, Langen und Neu-Isenburg verlängern das Erdgasauto-Förderprogramm bis Ende 2009. Die Förderhilfe staffelt sich künftig in zwei Stufen: Für Kunden, die ihren gesamten Strom- und Gasbedarf von diesen Stadtwerken beziehen, beträgt die Förderung sechs Monate, vorausgesetzt sie haben ihren Erstwohnsitz in einer dieser Städte. Eine dreimonatige Förderung gilt für Stadtwerke-Kunden, die nicht ihren gesamten Bedarf an Strom und Gas bei den jeweiligen Stadtwerken beziehen (Fremdversorger). Außerdem für Erdgasfahrer mit der Arbeitsstelle in Dreieich, Langen und Neu-Isenburg, gewerblich genutzte Fahrzeuge und Flottenbetreiber mit Firmensitz in diesen Städten. Gefördert werden Erdgasautos, deren Erstzulassung nicht älter als drei Monate ist und solche, die innerhalb von drei Monaten vor Vertragsabschluss auf Erdgasbetrieb umgerüstet wurden. Nähere Informationen: Klaus Meixner, Telefon (0 61 03) 6 02-2 26

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

Druck: Jet Print, Dreieich

Lastspitzen kappen

Wer seine Stromverbrauchskurve über den Tag kennt, kann Energie und Kosten sparen. Die Stadtwerke helfen bei Messung und Analyse.

Bis zu 30 Prozent der Energiekosten gehen auf das Konto sogenannter Lastspitzen, wie die Energieagentur NRW ermittelte. Doch solche Verbrauchsspitzen – verursacht etwa durch den gleichzeitigen Betrieb mehrerer elektrischer Geräte – lassen sich beeinflussen. Die Voraussetzung: eine Lastgang-Analyse, die den Stromverbrauch über den Tag misst und die Leistungsspitzen aufzeigt.

Die Stadtwerke Dreieich bieten ihren Geschäftskunden solche Messungen des

Energieverbrauchs an.

Der Kunde erhält damit eine detaillierte Auswertung über sein Verbrauchsverhalten.

Ein weiterer Vorteil der Lastgang-Analyse: Neben dem Hinweis auf die Verbrauchsspitzen gibt sie auch Aufschluss über den verbrauchten Strom außerhalb der Betriebszeiten. Oft lassen sich so elektrische

Verbraucher finden, die unnötig Strom benötigen.

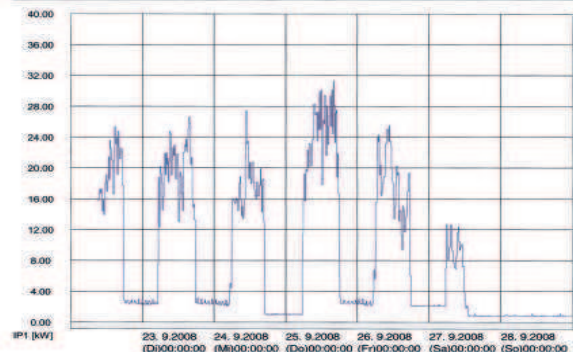
Darüber hinaus analysieren die Stadtwerke auch die Energiegüte. Während der zwei Wochen dauernden Messung ermitteln sie Netzfrequenz, Spannungsänderungen, -einbrüche, -symmetrie und Oberwellen.

Mehr Informationen und detaillierte Beratung bei Dirk Leuschner, Telefon (0 61 03) 60 22 57, E-Mail: dirk.leuschner@stadtwerke-dreieich.de

Graphische Darstellung

Meßort :
Zusatzinfo : Leistungsmessung Zähler
Auswertungszeitraum : 22.9.2008 00:00:00 - 29.9.2008 00:00:00
Ausgewertet am : 1.12.2008 10:40:26

Bemerkung :



Wärmelecks stopfen

Ältere Geschäftsgebäude haben oft Schwachstellen in der Gebäudehülle, durch die im Winter ungenutzt Wärme, in den Sommermonaten Kälte entweicht. Mit einer gezielten Sanierung von Fenstern, Fassade und Dach lässt sich ein Großteil solcher Schlupflöcher stopfen. Alle Unternehmer, die den Energieverbrauch ihrer Immobilie drosseln möchten, profitieren jetzt von der Thermografie-Aktion der Stadtwerke Dreieich. Auf Wunsch machen Experten mit einer Infrarotkamera zwischen dem 16. und 24. Februar Wärmebilder vom Gebäude. Interessiert? Dann schnell die Anmeldeunterlagen des Beilegers ausfüllen und an die Stadtwerke senden.

