

ELEmente

Das Magazin für Business-Kunden der Emscher Lippe Energie

Zukunft Wärme

Bettina Weist
im Interview

Großartige
Shows im
Winter

ELEKTROMOBILITÄT

Laden am
Tennisclub

GASVERSORGUNG

Wie wir gut durch
den Winter kommen

In dieser Ausgabe

7

Elektromobilität

TC Waldhof e. V.
Bottrop nutzt Chancen



9

Rheinkalk

Technische Betriebsführung beim Weltmarktführer



3 Editorial

4 – 5 Interview

Bettina Weist zur kommunalen Wärmeplanung

6 Energieeinkauf

Vorausschauend Energie beschaffen

8 Interview

Ist unsere Gasversorgung sicher?

10 – 11 ELE BusinessClub

Mitreibende Shows, Schalke live erleben



PERSÖNLICH VORGESTELLT

ELE-Experte für Elektromobilität Dustin Krotki

Gemeinsam die Zukunft der Mobilität gestalten zu können, motiviert jeden Tag aufs Neue: E-Mobilität ist einer der zentralen Schlüssel zur Klimaneutralität. Als wir unseren ELE-Ladesäulenplan 2021 konzipiert haben, ahnten wir nicht, auf welche überwältigende Resonanz er stoßen würde. Mittlerweile haben wir über 1.000 Vorschläge und mehr als 6.500 Likes bekommen – danke dafür! Unsere Kundinnen und Kunden können sich hier nicht nur schnell und einfach einen Überblick über den Ausbau unserer öffentlichen Ladeinfrastruktur verschaffen, sondern auch ihre Wunsch-Standorte platzieren. Schließlich wissen sie selbst am besten, wo sich Zukunftsinvestitionen lohnen.

www.ele.de/ladesaeulenplan

Kontakt

Dustin Krotki
Projekt-/Vertriebsingenieur
Telefon: 0209 165-2250
Mail: dustin.krotki@ele.de

IMPRESSUM

Herausgeber: Emscher Lippe Energie GmbH, Ebertstraße 30, 45879 Gelsenkirchen

Redaktion: Guido Boß (verantwortlich), Tina Lindner

Redaktionelle Mitarbeit: Peter Efing, Uta Radeler

In Zusammenarbeit mit:
energate GmbH, www.energate.de

Kaiserberg – Agentur für Markenkommunikation GmbH, www.kaiserberg.de

Fotos: Thomas Bernds (Titel, 2, 4, 5, 6 u., 7, 9, 12), ELE (3, 6 o.), Martin Neuhoß (8), Andreas H. Bitesnich (10 o.), Bonnie-Britain (10 M.), Semmel Concerts Entertainment GmbH (10 u.), Karsten Rabas (11 o.), Sascha Krecklau (11 M.), Holger Fichtner (11 u.)

Kontakt zur Redaktion: Emscher Lippe Energie GmbH, Tina Lindner, Tel.: 0209 165-3643,
Fax: 0209 165-3617, elemente@ele.de

In der ELEmente wird aus sprachlichen Gründen häufig die männliche Form (zum Beispiel „Kunden“) gewählt. Selbstverständlich sind damit alle Geschlechter gleichermaßen gemeint.

Liebe Leserin, lieber Leser,

spüren auch Sie schon den Zauber der Adventszeit? Für viele sind die Wochen vor Weihnachten allerdings alles andere als besinnlich. Dabei sollten doch gerade diese Tage Gelegenheit zum Innehalten bieten. Die Zeit dafür muss man sich manchmal einfach nehmen – und wenn es nur ein oder zwei Stunden sind, in denen man sich ganz bewusst vom Vorweihnachtsstress verabschiedet.

Auch wir ziehen heute Bilanz und richten den Blick nach vorn – mit Zuversicht und Optimismus. Für uns als regionalen Energiedienstleister heißt das auch, Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre langjährige Treue zu danken. Die letzten drei Jahre waren geprägt von eng miteinander verzahnten Krisen. Dass es uns in einer gesamtgesellschaftlichen Kraftanstrengung gelungen ist, die Energiemärkte zu stabilisieren, ist auch Ihrer aktiven Mitwirkung zu verdanken. Gemeinsam nutzen wir Energie so effizient wie möglich, investieren in den Klimaschutz und treiben vor Ort die Wärmewende voran.

Wahrscheinlich werden die Energiepreise nie mehr auf das Niveau vor dem Ukraine-Krieg fallen. Umso mehr kommt es darauf an, schon heute an morgen zu denken. Unsere aktuelle Ausgabe gibt Ihnen eine Orientierung, welche Wärmelösung der ELE am besten zu Ihnen passt. Lesen Sie, wie ein Bottroper Tennisclub die Zukunft gestaltet, und lassen Sie sich inspirieren, einmal wieder ins Theater oder auf ein Konzert zu gehen. Mit unserem ELE BusinessClub genießen Sie attraktive Preisvorteile.

Wir wünschen Ihnen eine anregende weihnachtliche Lektüre und viel positive Energie für 2024!

Guido Boß



Guido Boß, Leiter Vertrieb

IM INTERVIEW: BETTINA WEIST

Wärme- planung für morgen



Kommunale Wärmeplanung ist ein Stichwort der Gegenwart. Mit dem neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) soll zum 1. Januar 2024 das Gesetz für die Wärmeplanung und zur Dekarbonisierung der Wärmenetze in Kraft treten. ELEMente sprach mit Bettina Weist, Bürgermeisterin der Stadt Gladbeck und Vorsitzende des ELE-Aufsichtsrates, über diese herausfordernde Aufgabe.

Die enge Zusammenarbeit der Städte Gladbeck, Bottrop und Gelsenkirchen ist etwas Besonderes. Wie sieht diese Kooperation in der Praxis aus?

Das interkommunale Projekt ist mit besonderen Chancen und Herausforderungen verbunden, dennoch sind die Meilensteine mit einer konventionellen Planung vergleichbar. Eine interkommunale Arbeitsgruppe erarbeitet die Leitli-

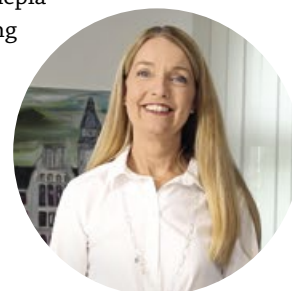
nien für die kommunale Wärmeplanung und kümmert sich um die Ausschreibung eines externen Dienstleisters, die ersten Abstimmungen mit Versorgern und die Sichtung der finalen Gesetzestexte.

Bettina Weist in Abstimmung mit Jürgen Harks, Leiter der Abteilung Umwelt des Amtes für Planen, Bauen, Umwelt

Wie geht denn kommunale Wärmeplanung?

Die Daten der Versorger für Gas, Strom und Fernwärme dienen als Basis. Aber Baustruktur und Soziodemografie sind ebenfalls wichtig, um eine stimmige Wärmeplanung zu ermöglichen. Danach folgen die Schritte Aufbereitung der Daten, Erfassung der Potenziale für Abwärme und erneuerbare Energien und von Effizienzpotenzialen sowie die Entwicklung eines Zielszenarios und einer Strategie – begleitet von intensiver Öffentlichkeits- und Akteursbeteiligung.

Wichtig ist ein zügiger und transparenter Austausch von Informationen innerhalb der Arbeitsgruppe. Immerhin müssen nicht nur drei Städte, sondern auch mehrere Versorger koordiniert zusammenarbeiten, um eine gemeinsame Wärmeplanung aufzustellen. Am Ende soll die Wärmeplanung den Bürgerinnen und Bürgern sowie den Unternehmen Planungssicherheit geben.



Stadtbaurat Dr. Volker Kreuzer betont, dass die Wärmewende 20 Jahre braucht, also eine Daueraufgabe sein wird. Wie gewährleisten Sie diese Kontinuität?

Die Beratungen laufen, um die Aufgaben mit Budget und Personal zu hinterlegen. Wir hoffen, dass Bund und Land die Kommunen dabei auch finanziell unterstützen.

Werden Sie hier mit externen Beratungsgesellschaften und Ingenieurbüros zusammenarbeiten?

Die Vorbereitungen für eine entsprechende Ausschreibung sind in vollem Gange.

Gibt es Fördermöglichkeiten?

Ich denke, die angestrebte Transformation der Wärmeversorgung ist ohne Bereitstellung zusätzlicher Fördermöglichkeiten schwer vorstellbar. Auch hier sind Bund und Land gefordert. Als Stadt gehen wir seit Jahren mit gutem Beispiel voran und unterstützen private Eigentümer in ausgewählten Quartieren bei der energetischen Sanierung.

„Unsere Region kann bei der Integration von grünem Wasserstoff eine Schlüsselrolle einnehmen.“

Welche besonderen, eventuell auch ruhrgebietstypischen Herausforderungen sehen Sie für die kommunale Wärmeplanung in Ihrer Stadt?

Das Thema „Wasserstoff“ hat bei uns eine größere Chance, Teil der Wärmewende zu werden, als anderswo, allein wegen der Nähe zum produzierenden Gewerbe. Dort gibt es zusätzliche Potenziale der Abwärmennutzung. Die Wärmewende im Bestand hat deshalb eine besondere Bedeutung. Dennoch kann die Emscher-Lippe-Region bei der Integration von grünem Wasserstoff in die Wärmeversorgung eine Vorreiterrolle einnehmen. Eine Möglichkeit sind Pilotprojekte in Quartieren, in denen Wasserstoff zum Einsatz kommt. Aber diese Fragen sind letztlich in den anstehenden Planungen zu beantworten.

Was kommt auf ELE zu?

ELE kommt eine Schlüsselrolle zu. Sie ist natürlicher Partner bei der Bestandsaufnahme der Daten und kann mit ihrer technischen Lösungskompetenz zum Gelingen der Wärmewende beitragen. Strom für E-Autos und Wärmepumpen, grüne Gasnetze oder Wasserstoff sind nur einige Schlagworte für Projekte, in denen ELE aktiv an der Klimaneutralität mitarbeiten kann. Wir sind froh, mit ELE einen engagierten und kompetenten Partner an unserer Seite zu haben. ■

VORAUSSCHAUEND ENERGIE BESCHAFFEN

Rechtzeitig den Energieeinkauf planen

Auf die richtige Aufstellung kommt es an. Das gilt im Fußball wie bei der Energiebeschaffung. ELE unterstützt dabei, die für den individuellen Energiebedarf passende Lösung zu finden.

Ein Nachmittag auf Schalke ist immer etwas Besonderes, noch dazu, wenn es die Gelegenheit gibt, mit Olaf Thon ins Gespräch zu kommen. ELE lud Mitte Juli in die VELTINS-Arena, um mit ihren Geschäftskundinnen und -kunden über die richtige Aufstellung zu diskutieren. Dabei ging es nicht nur um Viererketten und Transferfenster, sondern auch um die passende Strategie für die Energiebeschaffung.

Vorausschauend handeln

Die herausfordernden Marktentwicklungen im vergangenen Jahr haben gezeigt, wie wichtig eine vorausschauende Beschaffungsstrategie und eine aktive Steuerung von Preisrisiken sind. Das Kundenevent auf Schalke gab nicht nur einen Überblick über die aktuelle

Gesetzeslage, sondern zeigte auch konkrete Lösungsansätze auf. Dazu standen die ELE-Energieexperten Verena Fadeev, Adam Banaszewski und Ralf Lauterbach Rede und Antwort.

Marktchancen richtig einschätzen

Im Unterschied zum Terminmarkt, auf dem Festpreisprodukte langfristig gehandelt werden, wird die Energie auf dem Spotmarkt

kurzfristig bezogen oder auch verkauft. „Ob ein Festpreis- oder ein Spotmarktprodukt besser geeignet ist, hängt von den Chancen und Risiken ab, die man bereit ist, einzugehen. Kunden, die auf Planbarkeit setzen und sicher kalkulieren möchten, sind mit einem Festpreisprodukt wahrscheinlich besser aufgestellt. Alle diejenigen, die volle Flexibilität wünschen und sinkende Preise mitnehmen möchten, sollten Spotmarktverträge abschließen“, so Verena Fadeev.

Wer schnellstmöglich aktiv wird und frühzeitig günstige Marktbedingungen nutzt, ist also eindeutig im Vorteil. Aber auch Spätentschlossene haben noch Gelegenheit, aktiv zu werden. Unsere ELE-Energieexperten beraten Sie gern!



Strategiedialog in der VELTINS-Arena



Expertin für
Gebäudeeffizienz

Verena Fadeev

Vertrieb Geschäftskunden

0209 165-2362

verena.fadeev@ele.de



SERVICE UND KOMFORT FÜR E-AUTOFÄHRER

Tennisclub gestaltet die Zukunft

Wie lässt sich die Attraktivität eines Vereins für Mitglieder und Gäste steigern? Für den Tennisclub TC Waldhof e.V. Bottrop spielt die öffentliche Ladeinfrastruktur eine zentrale Rolle.

Smart, innovativ und nachhaltig: Für den 1. Vorsitzenden Marc Bierenfeld ist es das oberste Ziel, den Verein zu öffnen und gerade jungen Menschen und Gästen einen deutlichen Mehrwert zu bieten. Eine der Ideen ist, zusammen mit den Gastronomen Ibrahim Kabakci und Ilhan Durdu das Vereinslokal „Déjà-vu“ öffentlich zugänglich zu machen. Und weil nur der erfolgreich ist, der seinen Gästen ein besonderes Angebot macht, hat der Verein sowohl an E-Biker als auch an Fahrer von Elektromobilen gedacht und Kontakt zur ELE aufgenommen. Gemeinsam mit dem ELE-Experten Moritz Eckstein wurde der Plan schnell konkretisiert: Für die Radler steht eine moderne E-Bike-Ladestation zur Verfügung. Zudem wird für Autofahrer in Kürze gemeinsam mit ELE eine Ladesäule in Betrieb genommen.



Ihr Ansprechpartner
Moritz Eckstein
 Vertrieb Privat- und
 Gewerbekunden

0209 165-3295
 moritz.eckstein@ele.de

„Unser Verein steht schon heute für mehr als Tennis“, so Marc Bierenfeld. „Wir sind innovativer, smarter geworden, ergreifen neue Chancen. Als Teil der öffentlichen Ladeinfrastruktur öffnen wir uns für die Region. Davon können wir alle nur profitieren. ELE unterstützt uns auf diesem Weg.“

Auch auf Parkflächen von ELE-Kunden können unter gewissen Voraussetzungen öffentliche Ladesäulen von der ELE errichtet und betrieben werden. „Wichtig ist dabei, dass sich die Parkfläche, die ein Ladeangebot für E-Autos bekommen soll, an einem stark frequentierten Ort befindet und gut angefahren werden kann, am besten rund um die Uhr“, so Moritz Eckstein.

Wir freuen uns auf Ihre Vorschläge an
 ladetechnik@ele.de.

VERSORGUNGSLAGE IN DEUTSCHLAND



Ist die Gasversorgung in diesem Winter gesichert?

Als zuständiger Fernleitungsnetzbetreiber verantwortet die Open Grid Europe GmbH (OGE) die bedarfsgerechte Gasversorgung unserer Region. Wir sprachen mit Dr. Niko Bosnjak, Leiter Politik und Kommunikation von OGE, über vergangene und zukünftige Herausforderungen.

Was hat dazu beigetragen, dass wir im letzten Winter in einer gemeinsamen Kraftanstrengung eine Gasmangellage verhindern konnten?

Das Wort „gemeinsam“ ist hier am wichtigsten. Die Kommunikation zwischen den verschiedenen Ministerien, der Bundesnetzagentur, den unterschiedlichen Netzbetreibern und den Kunden hat sehr gut geklappt. Das war zunächst einmal die Voraussetzung dafür, dass die Kraftanstrengung auch Erfolg hatte.

Was wurde getan, dass eine solche Situation nicht wieder eintritt?

Die Gasflüsse haben sich bekanntlich umgekehrt: statt von Ost nach West fließt das Gas nun von West nach Ost. Hier haben wir über den Sommer sehr zielgerichtet investiert und Wartungsarbeiten vorgenommen. Politik und Netzbetreiber haben alles unternommen und werden auch künftig alles unternehmen, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Wo sehen Sie Risikofaktoren?

Die Erdgasversorgung in Deutschland hängt von vielen Faktoren ab. Da sind zunächst einmal die Speicher, die derzeit bei 100 Prozent stehen. Hinzu kommt, dass wir mittlerweile auch mehrere LNG-Terminals in Deutschland in Betrieb haben und damit auf zusätzliche Versorgungsquellen zurückgreifen können. Wir sind daher sehr gut vorbereitet, um die Erdgasversorgung auch in diesem Winter sicherzustellen. Die große Unbekannte bleibt aber natürlich das Wetter.

Wie sollen sich Unternehmen und Bevölkerung verhalten?

Der beste Beitrag ist nach wie vor, Gas einzusparen. Das schont nicht nur den Geldbeutel und das Klima – es schont auch die Reserven in unseren Speichern. Je länger die Gasspeicher voll bleiben, desto besser kommen wir durch den Winter.

Eine Alternative zum Gas ist Wasserstoff. Wie gelingt der Umstieg?

Derzeit verhandeln wir mit der Bundesregierung über ein Wasserstoff-Kernnetz. Wenn alles gut geht, wird dieses Netz „unterm Weihnachtsbaum“ liegen. Dann haben wir den offiziellen Auftrag und die Rahmenbedingungen, die ersten derzeit rund 9.500 km Wasserstoff-Netz zu bauen. Wasserstoff wird aus dem klimaneutralen Deutschland 2045 nicht mehr wegzudenken sein.



TECHNISCHE BETRIEBSFÜHRUNG

Austausch von Absperreinrichtungen beim Weltmarktführer Rheinkalk

Sie wiegen bis zu 1.000 kg und dienen der Unterbrechung des Gaszufflusses. Der Austausch von Absperreinrichtungen beim weltgrößten Hersteller von Kalk- und Dolomit-Erzeugnissen ist eine Herkules-Aufgabe.

Anlagenbetreiber wie Rheinkalk müssen sicherstellen, dass Erdgasanlagen stets einwandfrei funktionieren. Für ELE, die 2015 die Technische Betriebsführung der Gas-Druckregel- und Messanlage (GDRM-Anlage) des Weltmarktführers in Wülfrath übernommen hat, begannen die Vorbereitungen für die Auswechslung von Absperrarmaturen in der GDRM-Anlage schon Wochen früher – mit dem Materialeinkauf, einer vorausschauenden Gefährdungsbeurteilung, Arbeitsvorbereitungen sowie umfangreichen Abstimmungen mit dem vorgelagerten Netzbetreiber Thyssengas und der Produktionsabteilung von Rheinkalk. Olaf Poppek, der beim ELE-Vertrieb diesen besonderen Kunden betreut, weiß um die große Verantwortung: „Die Auswechslung der Schieber gegen Kugelhähne be-

deutet für unseren Kunden einen Werkstillstand. Umso wichtiger sind für uns die sorgfältige Planung, Steuerung und Umsetzung jedes einzelnen Teilprozesses.“

Zur Vermeidung explosiver Gas-Luft-Gemische wird vor dem eigentlichen Arbeitsbeginn das Gas in den Leitungsanlagen abgesaugt bzw. mit dem Schutzgas Stickstoff inertisiert. Der anschließende Austausch der Absperrarmaturen erfordert große Fachkenntnis und Erfahrung. Dass es bei der Auswechslung von Armaturen, die sich seit Jahrzehnten an Ort und Stelle befinden, auch unerwartete Herausforderungen gibt, ist nur allzu verständlich. Drei der insgesamt acht Schieber wird ELE daher in Abstimmung mit dem Produktionsteam von Rheinkalk erst zum Jahresende austauschen. „Arbeits-

schutz und Sicherheit haben für ELE und uns stets höchste Priorität. Wir schätzen die große Professionalität und das langjährige Branchen-Know-how der ELE“, so Stefan Klement von Rheinkalk.

Zertifizierte Rundum-Betreuung für alle Unternehmensgrößen

ELE übernimmt gemeinsam mit der EVNG die Technische Betriebsführung gemäß Gashochdruckleitungsverordnung nicht nur für Konzerne, die wie Rheinkalk Erdgasanlagen mit einem Überdruck von mehr als 16 bar betreiben, sondern bietet den regelwerkskonformen Betrieb auch für Unternehmen an, deren Erdgasanlagen sich unterhalb dieses Grenzwertes befinden. Die Kunden können von höchster Fachexpertise und einem zertifizierten Technischen Sicherheitsmanagement profitieren.

Mitreibende Show-Highlights

Als Mitglied unseres ELE BusinessClubs für Unternehmen haben Sie zahlreiche Service- und Preisvorteile. Lassen Sie sich in diesem Winter u. a. von großartigen Show-Highlights begeistern und profitieren Sie von unseren attraktiven Vergünstigungen.

Till Brönner: The Christmas Show

20 EURO



Deutschlands erfolgreichster Jazztrompeter Till Brönner geht im Dezember 2023 auf Tour und sorgt in den schönsten Konzerthäusern Deutschlands für eine einzigartige Weihnachtsstimmung. Freuen Sie sich auf einen unvergesslichen Abend mit einem der profiliertesten Musiker seines Genres. www.semmel.de/premium

Termin: 18. Dezember 2023 im Konzerthaus Dortmund
20 € Rabatt für PK 1 und PK 2

One Night of Tina – die große Tina Turner Tribute Show

20 EURO

Von ihren bescheidenen Anfängen in Nutbush (Tennessee) bis zu ihrem Aufstieg zur Queen of Rock – Tina Turner hat sich immer wieder neu erfunden, Musikgeschichte geschrieben und es gewagt, alle sozialen Grenzen zu sprengen. Erleben Sie ein mitreißendes Bühnen-Musical über die unbändige Energie und den harten Lebenskampf eines der größten Weltstars der Rockgeschichte.

www.semmel.de/premium

Termin:
10. Januar 2024
im Konzerthaus
Dortmund
20 € Rabatt für
PK 1 und PK 2



Nico Santos: RIDE LIVE TOUR 2024

Spätestens seit seinen Megahits „Rooftop“, „Safe“ und „Oh Hello“ ist das auf Mallorca aufgewachsene Multitalent Nico Santos fest in der internationalen Musikszene etabliert. 2024 geht der charismatische Singer-Songwriter erstmals auf große Arena-Tournee. Ob Hip-Hop, R&B oder Pop: Es erwartet Sie ein mitreißendes, emotionales Konzerterlebnis. www.semmel.de/premium

Termin: 14. November 2024
in der Rudolf Weber-ARENA Oberhausen
20 € Rabatt für PK 1 und PK 2

20 EURO

Schalke live erleben

FANSOFA

Wollten Sie nicht schon immer hautnah beim Heimspiel unserer Knappen dabei sein? Dann runter von der Couch und ab aufs Fansofa! Erleben Sie das Heimspiel des FC Schalke 04 gegen den SC Paderborn 07 live vom Spielfeldrand aus und genießen Sie die mitreißende Atmosphäre in der Gelsenkirchener VELTINS-Arena.

Und auch wenn der genaue Termin (um den 9. März 2024) noch nicht feststeht: Bewerben Sie sich schon heute und mit ein wenig Glück sind Sie gemeinsam mit zwei Freunden dabei. Teilnahmeschluss ist der 15. Januar 2024. Als Mitglied des ELE BusinessClubs sehen Sie nicht nur ein Topspiel der Königsblauen, sondern werfen zuvor auch auf einer exklusiven Arena-Tour mit einem Schalke-04-Guide einen



Blick hinter die Kulissen des Profi-Fußballs. Nachdem Sie sich im LaOla-Club, dem größten VIP-Bereich auf Schalke, gestärkt haben, geht es von der Haupttribüne direkt aufs Fansofa – ganz nah an der Trainerbank und mit bestem Blick auf die Partie.

www.ele-businessclub.de/fansofa



Hello, Dolly!

Direkt zu Beginn des Jahres 2024 steht großes Musical auf dem Spielplan. Hauptdarstellerin Anke Sieloff und Regisseur Carsten Kirchmeier bringen „Hello, Dolly!“ auf die Bühne. Das bedeutet jede Menge tolle Musik, mitreißende Choreografien und eine kunterbunte Geschichte.

www.semmel.de/premium

**Termin: 20. Januar 2024
im Musiktheater im Revier
20 % Rabatt**

20
PROZENT

THIS IS THE GREATEST SHOW!

Seit 2020 ist dieses Show-Highlight ein absolutes Muss für alle Musicalfans. Tauchen auch Sie ein in die skurrile Welt des Zirkuspioniers P. T. Barnum und lassen Sie sich verzaubern von einem temporeichen, mitreißenden und immer wieder überraschenden Showprogramm.

www.semmel.de/premium

20 EURO

**Termin:
25. Februar 2024
im Theater
am Marientor
in Duisburg
20 € Rabatt für
PK 1 und PK 2**



**„ELE ist unser
zukunftsstarker
Partner für
Energielösungen.“**

Gerhard Buhs, Lager & Logistik Manager,
LAGERIX, Gladbeck

Moderne LED-Beleuchtung für Ihr Unternehmen

Seit über 20 Jahren ist LAGERIX einer der führenden Anbieter von hochwertigen Bodenbelägen und passendem Zubehör. Mit den LED-Lichtsystemen der ELE werden die mehr als 500.000 m² Laminat, Vinyl sowie Kork- und Echtholzparkett wirkungsvoll in Szene gesetzt – klimafreundlich und energieeffizient.

Steigen auch Sie jetzt auf die neueste LED-Technologie um – mit den Produkten der ELE liegen Sie immer richtig.

Unser Angebot, Ihre Vorteile

- Realisierung inklusive Anschaffungs- und Installationskosten durch die ELE
- Monatliche Servicepauschale
- Kostensenkung beim Stromverbrauch – schon ab dem ersten Tag
- Lange Lebensdauer
- ELE Instandhaltungsservice und Austauschzusagen
- Bis zu 80% CO₂-Einsparung



Rufen Sie uns an:
Telefon 0209 165-3535

www.ele.de/led-beleuchtung

