4/2022

ELEmente

Das Magazin für Business-Kunden der Emscher Lippe Energie

KOMMEN SIE AUFS FANSOFA!

Seite 3

„ALLE MÜSSEN JETZT ETWAS TUN“

Dr. Fritz Jaeckel und Lars Baumgürtel über gemeinsame Wege durch die Energiekrise und den Erfolg des „Gelsenkirchener Modells“

GUT BERATEN

Gartenmarkt Düsing setzt auf Qualität und Top-Service

FLINK GELADEN

Schnellladestationen kommen Mitarbeitern und Kunden zugute

ELEmente 4/2022

3 STREIFLICHTER

4–6 DIE STORY

„Ohne Abschaltungen durch den Winter“
IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel und Unternehmer Lars Baumgürtel im Interview

7–11 ENERGIE-MIX

Wo tanken Sie Energie,
Herr Tischler?

Ein echter Kostendämpfer
Praxisbeispiel: So viel Geld spart das LED-Contracting der ELE

Beratung und Service ganz groß
Anlaufstelle für Hobbygärtner und Profis: Der Gartenmarkt Düsing

Volle Ladung in Minuten
Schnellladestationen für Firmen

ELE BusinessCard
Matthias Reim • Peter Kraus • Abbamania The Show

12 ANZEIGE

ELE-Card-Partner
Biathlon auf Schalke

4
Im Dialog
Wie die Wirtschaft der Region der Energiekrise trotzt

7
Für Sparfüchse
So schnell rechnet sich unser LED-Contracting

8
Mit Kompetenz
Siegfried Joachim weiß, was Grünpfleger brauchen

Liebe Leserin, lieber Leser,

in den nächsten Monaten wird sich zeigen, ob die landesweiten Anstrengungen in Sachen Energieeinsparung und Energiebeschaffung ausreichen, damit Deutschland gut durch den Winter kommt. Die Wirtschaft in der Emscher-Lippe-Region schaut dabei nicht nur auf den Staat, sondern leistet aktiv ihren eigenen Beitrag zur Lösung des Problems. Der Schwerpunkt dieser Ausgabe widmet sich daher dem „Gelsenkirchener Modell“, einem Gesprächsformat, das alle Akteure an einen Tisch bringt und an dem sich auch die ELE Verteilnetz GmbH beteiligt. Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir daran mitwirken, diese Krise zu einer Chance zu machen!

Ihr

Guido Boß, Leiter Vertrieb

IMPRESSUM

Herausgeber: Emscher Lippe Energie GmbH, Ebertstr. 30, 45879 Gelsenkirchen
Redaktion: Guido Boß (verantwortlich), Tina Lindner
Redaktionelle Mitarbeit: Peter Efing, Uta Radeler
In Zusammenarbeit mit: SeitenPlan GmbH Corporate Publishing, www.seitenplan.com
Fotos: Alpitronic (10 l.), asharkyu/Shutterstock (2 M. l.), BEPRO (10 o.), Mark Dahlhoff (3 u., 7 o.), ELE (2 o. r., 3 o., 3 M., 7 u., 10 u.), Marcel Kusch (1, 2 o. l., 2 u. l., 4, 6 u., 8, 9), Martin Leclaire (5, 6), Semmel Concerts Entertainment GmbH (11)
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.

FSC MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C006738 www.fsc.org

Druckerzeugnis www.natureOffice.com/DE-136-LPZZM25 klimaneutral durch CO2-Ausgleich

Jetzt das Online-Magazin lesen!
Die ELEmente gibt's auch digital:
www.elemente-online.de

AB AUFS FANSOFA!

Das Spiel auf dem Sofa genießen und trotzdem live im Stadion dabei sein? Kein Problem, wenn Sie in der VELTINS-Arena auf dem ELE Fansofa am Spielfeldrand Platz nehmen! Und das ist noch nicht alles: Vor dem Spiel erleben Sie eine exklusive Arena-Tour mit einem Schalke-04-Guide und stärken sich anschließend im LaOla-Club, dem größten VIP-Bereich auf Schalke. Danach geht's ab aufs Fansofa, ganz nah an den Trainern und mit bestem Blick auf die Partie. Bundesliga-Fußball hautnah und Emotionen pur. Mit ein bisschen Glück sind Sie gemeinsam mit zwei Freunden dabei!

IHRE GEWINN-CHANCE

Wir verlosen 1 x 3 Tickets für das ELE Fansofa bei der Partie FC Schalke 04 gegen den 1. FC Köln am 29. Januar 2023. Wenn Sie dabei sein möchten, nehmen Sie bis 31. Dezember 2022 teil: online auf ***www.ele-businessclub.de/fansofa***

H_2 IM TANK

Die jüngsten Zugänge im Fahrzeugpool der ELE-Netztochter EVNG beziehen ihren Strom nicht aus einer Batterie: Die beiden Hyundai Nexo werden von einer Brennstoffzelle angetrieben. Gespeist wird sie mit Wasserstoff, der als zentraler Baustein der Energiewende gilt. „Deshalb ist es uns wichtig, diese Technologie bei uns im Unternehmen schon jetzt zu testen", erläutert Ralf Schüttenhelm, Leiter Fuhrpark bei der EVNG. Auch ein Kleintransporter mit Brennstoffzelle ist bereits bestellt. Diese Antriebsart könnte die batterieelektrischen Fahrzeuge künftig ergänzen: „Wir gehen davon aus, dass Wasserstoff vor allem im Fernverkehr interessant sein wird", so Ralf Schüttenhelm. Aus gutem Grund: Der Nexo etwa kann mit einer Wasserstoff-Tankfüllung rund 500 Kilometer schaffen.

MIT DEM E-MINI ZUM PATIENTEN

„Wenn ich aktuell die hohen Spritpreise sehe, denke ich immer: Alles richtig gemacht!", freut sich Tanja Aldiek, Inhaberin einer Ergotherapiepraxis in Gladbeck und seit Kurzem stolze Besitzerin einer E-Auto-Flotte: Mehrere Mini Cooper SE bringen die Mitarbeiterinnen der Praxis jetzt zu den Patienten nach Hause. Geladen werden können die geleasten Fahrzeuge direkt vor der Tür, drei 11-kW-Ladepunkte inklusive Ökostrom-Flatrate von der ELE machen es möglich. Ihre Mitarbeiterinnen, die die Autos auch privat nutzen dürfen, hätten sich zunächst ein wenig umstellen müssen, so Tanja Aldiek: „Man muss ja die nötigen Ladestopps im Alltag einplanen." Das habe sich aber schnell eingespielt. „Und jetzt sind alle begeistert, die Minis sind ja total schick und fahren sich super." Wenn dann noch die bereits geplante Photovoltaikanlage installiert ist, landet in den Akkus künftig auch noch Sonnenstrom vom eigenen Dach.

Hier haben alle an einem Strang gezogen: Ergotherapeutin und Praxisinhaberin Tanja Aldiek, die Elektromobilitätsexperten Moritz Eckstein und Robert Kutz von der ELE sowie MINI Exklusiv-Verkäufer Tim Machein (v. l.).

„OHNE ABSCHALTUNGEN DURCH DEN WINTER“

Kommt es in den nächsten Monaten zu einer Gasmangellage oder nicht? Diese bange Frage treibt auch die Wirtschaft in der Emscher-Lippe-Region um. Wir können den Worst Case vermeiden, sagen Dr. Fritz Jaeckel, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, und Lars Baumgürtel, IHK-Vizepräsident und Geschäftsführer des Gelsenkirchener Mittelständlers ZINQ. Im Interview verraten sie, wie dies gelingen kann.

„Wir bei ZINQ planen gerade einen Umstieg auf sogenanntes Energiegas, eine Mischung aus Wasserstoff und Erdgas. Wenn wir hierfür die Voraussetzungen geschaffen haben, können wir mittelfristig ganz auf Wasserstoff umsteigen.“

Lars Baumgürtel,
Geschäftsführer ZINQ in Gelsenkirchen

Herr Dr. Jaeckel, Herr Baumgürtel, kaum jemand kennt die Situation bei den Unternehmen der Region so gut wie die IHK. Wie ist die Stimmung nach fast einem Dreivierteljahr Ukrainekrieg, Energiekrise und Kostenexplosion?

Baumgürtel: Angespannt. Denn es herrscht ein hohes Maß an Unsicherheit. Das konjunkturelle Klima hat sich deutlich eingetrübt. In Zeiten, in denen die Unternehmen eigentlich in die Transformation der Energieversorgung investieren müssen, schadet das natürlich. Aber ich bin fest davon überzeugt, dass wir gemeinsam diese Krise bewältigen und vielleicht sogar gestärkt daraus hervorgehen können.

Gas- und Strompreisbremse könnten für etwas Beruhigung auf den Energiemärkten sorgen. Aber je nachdem, wie kalt der Winter wird und wie viel Gas hierzulande eingespart wird, könnte es trotzdem zu einer Energieknappheit kommen, die die Wirtschaft insgesamt und einige Branchen besonders hart treffen würde.

Baumgürtel: Wir sollten meiner Ansicht nach aufhören, davon zu sprechen, dass bestimmte Branchen, bestimmte Sektoren betroffen sind. In der Öffentlichkeit ist dadurch ein schiefes Bild entstanden.

Das Problem betrifft alle Unternehmen, die viel Energie einsetzen, egal, welche Branche, egal, ob Großindustrie oder Mittelstand. Alle sind betroffen, und alle sind aufgerufen, jetzt etwas zu tun.

Dr. Jaeckel: Mir war schon im Frühling klar: Wir können bei diesem zentralen Thema nicht einfach darauf warten, dass die Bundesnetzagentur, die Bundesregierung oder die EU handeln, sondern müssen selbst den ersten Schritt tun und aktiv werden. Deshalb haben wir als IHK frühzeitig alle Akteure in der Region an einen Tisch gebracht.

Auf Ihre Initiative hin treffen sich seit dem Frühsommer Vertreter der Städte Gelsenkirchen, Bottrop und Gladbeck, energieintensiver Unternehmen und der ELE Verteilnetz GmbH (EVNG) zum regelmäßigen Austausch. Von der Unternehmensseite sind sogenannte „nicht geschützte Gaskunden" dabei, die im Fall einer Gasmangellage als Erste von Abschaltungen betroffen wären.

Dr. Jaeckel: Richtig, und dieses Gesprächsformat hat als „Gelsenkirchener Modell" auch überregional für Aufmerksamkeit gesorgt. Der Deutsche Städtetag hat es mittlerweile sogar allen Kommunen zur Nachahmung empfohlen.

Was bringt dieses Gesprächsformat konkret?

Baumgürtel: Zunächst einmal ist es wichtig, dass sich die verschiedenen Akteure in einer unübersichtlichen Lage gegenseitig informieren und eng untereinander abstimmen. Wir sind sehr froh, dass auch die EVNG dabei ist und ihr Geschäftsführer Boris Pateisky uns berichtet, wie die Dinge aus Netzbetreibersicht stehen. Alle gemeinsam wollen wir nach Wegen suchen, um sowohl den Druck auf die Unternehmen als auch auf die Netzinfrastruktur zu verringern.

Welche Möglichkeiten haben Sie denn, um das zu erreichen?

Baumgürtel: Ein Weg ist der sogenannte Fuel Switch, also der teilweise oder komplette Umstieg auf andere Energieformen, regenerative oder – für einen Übergangszeitraum – fossile Alternativen. Wir bei ZINQ zum Beispiel planen gerade einen Umstieg auf sogenanntes Energiegas, eine Mischung aus Wasserstoff und Erdgas. Wenn wir hierfür die Voraussetzungen geschaffen haben, können wir mittelfristig auch ganz auf Wasserstoff umsteigen.

Nicht jedes Unternehmen hat die Möglichkeit, solche Alternativen zu nutzen ...

Dr. Jaeckel: Deshalb sprechen wir auch darüber, wie im Falle einer drohenden Gasmangellage einzelne Unternehmen ihre Produktion und damit ihre Verbräuche drosseln oder zeitweise sogar stoppen können. Etwa indem aufgeschobene Instandsetzungen vorgenommen oder Betriebsferien in eine solche Zeit gelegt werden.

Baumgürtel: Ziel von alldem muss sein, eine Situation zu verhindern, in der die Bundesnetzagentur die vorgesehene Abschalt-Kaskade in Gang setzt. Denn dann haben wir als Unternehmen keinen Einfluss mehr darauf, wer wann wie lange nicht produzieren kann. Auch deshalb ist die enge Abstimmung mit der EVNG wichtig: Wir brauchen früh genug das Signal, dass es kritisch werden könnte, um dann mit einer gemeinschaftlichen Anstrengung die Abschalt-Kaskade zu verhindern.

Wie optimistisch sind Sie, dass das gelingen kann?

Dr. Jaeckel: Wir haben schon jetzt eine Menge geschafft. 70 energieintensive Unternehmen aus der Emscher-Lippe-Region, die zusammen für einen Gasbedarf von 80 Megawattstunden stehen, haben diesen Bedarf schon jetzt um ein Viertel reduziert, auf rund 60 MWh. Das ist eine bemerkenswerte Leistung. Wenn alle Unternehmen der Region ebenfalls nach »

„Zum Glück hatten wir schon im vergangenen Jahr mit Planungen für eine Photovoltaikanlage und die Umrüstung auf LED-Beleuchtung begonnen. Beides konnten wir im Frühjahr umsetzen. Auf unseren Verkaufs- und Lagerflächen haben wir rund 500 Leuchtstoffröhren ausgetauscht und sparen so jährlich über 5.000 Kilowattstunden Strom. Und mit der PV-Anlage, die eine Leistung von knapp 100 Kilowatt-Peak hat, werden wir voraussichtlich einen Großteil des benötigten Stroms selbst erzeugen. Uns machen aktuell die gestiegenen Transportkosten und die Holzpreise für unsere Ware etwas zu schaffen. Der Verkauf läuft jedoch gut, Bodenbeläge sind ja ein unverzichtbares Gut, wenn es um Renovierungen und den Neubau geht. Aber die steigenden Zinsen bremsen bereits das Neubaugeschäft. Dennoch blicken wir zuversichtlich auf die kommenden Monate und sind glücklich, durch die Umrüstung auf LED und die Anbringung der PV-Anlage Strom sparen zu können."

Tobias Zygar,
Standortleiter bei Lagerix, Fachhandel für Laminat- und Vinylböden in Gladbeck

„Die aktuellen Energiekosten sind ein existenzielles Problem für unseren Betrieb. Hinzu kommt der Anstieg der Rohstoffpreise, er liegt im Schnitt bei 30 Prozent. Wir stehen jetzt vor der Herausforderung, unsere Kosten zu senken. Gleichzeitig dürfen wir nicht an Attraktivität für unsere Mitarbeiter und Kunden verlieren. Preiserhöhungen sind beispielsweise unausweichlich. Wir können die gestiegenen Kosten aber nur begrenzt an die Kunden weitergeben, sonst kaufen sie ihre Brötchen woanders. Um zu sparen, haben wir das Sortiment verkleinert und unsere Betriebsabläufe optimiert: Zwei von drei großen Öfen bleiben derzeit aus. Bei anderen Öfen konnten wir die Betriebszeit reduzieren, um immerhin 30 Prozent. Wir finden es schwierig, in dieser unsicheren Lage die richtige Entscheidung für die Zukunft zu treffen. Klar ist aber, dass wir eine Photovoltaikanlage installieren werden. Damit werden wir zwischen 25 und 35 Prozent weniger Strom aus dem öffentlichen Netz beziehen müssen."

Christian Zipper und Christian Leben, Geschäftsführer Stadtbäckerei Friedrich Gatenbröcker in Gelsenkirchen

ihren Möglichkeiten die vorhandenen Einsparpotenziale nutzen, dann bin ich mir sicher, dass wir den Worst Case vermeiden können und ohne Abschaltungen durch den Winter kommen. Leider fehlt es aber aktuell noch an ausreichenden Anreizen für die Unternehmen.

Ist die Vermeidung der Gasmangellage nicht Anreiz genug?

Dr. Jaeckel: So einfach ist es leider nicht. Denn falls die Abschalt-Kaskade in Gang gesetzt werden sollte, macht die Bundesnetzagentur keinen Unterschied zwischen den Firmen, die bereits große Einsparerfolge erzielt haben, und solchen, die bislang gar nichts eingespart haben. Wir fordern daher von der Bundesregierung, ein Anreizsystem für die Reduktion des Gasverbrauchs zu schaffen. Die Regel sollte dabei sein: Je mehr Gas ein Unternehmen einspart, umso später ist es mit der Abschaltung an der Reihe. Mit einem solchen System würden sich die Verbräuche noch einmal deutlich nach unten bewegen, weil jedes Unternehmen davon einen ganz individuellen Vorteil hätte.

Viel wird am Ende auch davon abhängen, wie kalt der Winter wird und wie hoch der Bedarf an Heizgas ist.

Baumgürtel: Natürlich, ein gewisser Unsicherheitsfaktor bleibt. Deshalb kann ich nur an alle Unternehmen in unserer Region, ob klein oder groß, appellieren, jetzt im eigenen Betrieb alle Möglichkeiten der Verbrauchsreduktion zu prüfen und – wo immer möglich – umzusetzen. Im Ruhrgebiet sind wir es doch gewöhnt, alle zusammen anzupacken. Wenn wir das machen, dann kommen wir auch durch diese schwierige Situation hindurch.

Schulterschluss für Lösungen in der Energiekrise: Dr. Fritz Jaeckel, Lars Baumgürtel und Boris Pateisky, Geschäftsführer der ELE Verteilnetz GmbH (EVNG)

WO TANKEN SIE ENERGIE, **HERR TISCHLER?**

Ich tanke überall dort Energie, wo innovative Ideen für unsere Stadt entwickelt werden. Die grünen Elektroroller der ELE sind hierfür ein gutes Beispiel: Es macht nicht nur Spaß, damit unterwegs zu sein. ella ist auch eine tolle Ergänzung des Mobilitätsangebots vor Ort – und das dank Ökostrom-Antrieb auch noch klimaneutral. Mit solchen Konzepten nimmt die Zukunft Fahrt auf!

Bernd Tischler,
Oberbürgermeister der Stadt Bottrop

EIN ECHTER KOSTENDÄMPFER

Praxisbeispiel: So viel Geld spart das LED-Contracting der ELE

Die Kosten müssen runter!“, dachte sich der ELE-Kunde, ein Industriebetrieb in Bottrop. Seine Hallenfläche von knapp 2.000 Quadratmetern beleuchtete er noch konventionell, da war das Sparpotenzial schnell gefunden: Nach einem Gespräch mit dem ELE-Berater entschied er sich für die Umrüstung auf LED. Seit Kurzem erhellen jetzt 198 LED-Leuchtmittel die Flächen – und liefern außerdem noch besseres Licht als zuvor.

„Dieses aktuelle Beispiel belegt schwarz auf weiß, dass sich mit einem solchen Schritt sehr schnell viel Geld sparen lässt“, sagt ELE-Experte Timo Tomala. „Die Umrüstung ist unkompliziert und zügig erledigt.“ Und mit dem LED-Contracting der ELE sparen Firmen vom ersten Tag an, denn: „Wir kümmern uns nicht nur um die Umsetzung, sondern übernehmen auch die Investitionskosten. Unser Kunde zahlt lediglich eine verlässlich planbare Servicepauschale.“ Wer noch nicht auf LED umgestiegen ist, sollte jetzt aktiv werden, denn besonders in Zeiten stark gestiegener Stromkosten ist LED ein echter Kostendämpfer. Das zeigt auch unsere Beispielrechnung.

IHR ANSPRECHPARTNER
Timo Tomala
Experte für LED-Beleuchtung
Tel.: 0209 165-2336
timo.tomala@ele.de

Jahreswerte	Konventionell	LED
Lichtbezogener Verbrauch	65.724 kWh	17.239 kWh
Lichtbezogene Kosten	24.318 €	6.378 €
Kosten für den Lampentausch	375 €	–
Servicepauschale	–	8.388 €
Kostenersparnis		
bei Nettostrompreis von 37 ct/kWh		**9.927 €/Jahr**
Reduktion CO_2-Emissionen		**24.776 kg/Jahr**

Beispiel: Beleuchtung Industriehalle, 2.000 Quadratmeter

BERATUNG UND SERVICE GANZ GROSS

Seit über 180 Jahren bietet der Gartenmarkt Düsing in Gelsenkirchen-Beckhausen alles, was man für die Grünpflege braucht. Als das Traditionsgeschäft kriselte, führte es Neubesitzer Siegfried Joachim mit guten Ideen zu neuer Blüte.

Dass er einmal Eigentümer eines Gartenfachmarktes sein würde, hätte sich Siegfried Joachim nicht träumen lassen. Dass es sich dabei ausgerechnet um seinen ehemaligen Ausbildungsbetrieb handeln könnte, schon gar nicht. „Damals wurde ich wegen frecher Bemerkungen nicht übernommen“, sagt er verschmitzt. Doch als Düsing vor rund 20 Jahren unter den damaligen Besitzern in Schieflage kam, griff er zu.

Joachim, bis dahin als Berater für einen Einkaufsverband tätig, brachte das Geschäft zurück in die Erfolgsspur. „Die Probleme waren hausgemacht, generell gab es aber viel Potenzial“, erzählt er. „Computer, Möbel und Regale habe ich einfach gebraucht gekauft“, erinnert er sich. „Richtig investiert habe ich dagegen in Waren und Personal.“ Denn punkten wollte er mit guter Qualität, guter Bera-

„MIT UNSERER LED-BELEUCHTUNG SPAREN WIR ETWA 4.500 EURO PRO JAHR.“

Siegfried Joachim

Siegfried Joachim legt großen Wert auf die persönliche Nähe zu seinen Kunden. Zusammen mit Beratung und Service mache sie seinen Gartenmarkt besonders.

tung und ausgezeichnetem Service. Und so bietet sein Markt vom Rasensamen bis zum Gartenhaus hochwertige Markenware an, die Baumärkte nicht führen. Außerdem setzt er auf ein exzellent sortiertes Ersatzteillager, eine eigene Werkstatt sowie einen Geräteverleih.

Das kommt an bei seinen Kunden, von denen rund 80 Prozent aus dem gewerblichen Bereich stammen. „Mittlerweile finden Gartenprofis aus dem ganzen Ruhrgebiet den Weg zu uns“, freut sich Joachim.

36 Mitarbeiter inklusive vier Azubis sorgen aktuell dafür, dass es bei Düsing läuft. Mit ihnen steht und fällt alles, sagt der Chef. „Ich achte bei der Einstellung nicht auf Abizeugnis oder Alter. Mir ist wichtig, dass meine Mitarbeiter Persönlichkeit, Engagement und Fachkompetenz mitbringen.“ Siegfried Joachim weiß: „Geschäfte werden immer noch von Mensch zu Mensch gemacht. Und deshalb muss auch die Sozialkompetenz stimmen.“ Denn, so betont er, „die persönliche Nähe zu unseren Kunden samt Beratung und Service ist es, was uns besonders macht.“ Und natürlich ein Team, das hinter seiner Arbeit steht. Deshalb hat es auch viel mitzureden in Sachen Düsing. Joachim, der selbst kein Blatt vor den Mund nimmt, fördert dies sogar: „Ich mag kecke Mitarbeiter. Denn nur durch offene Worte entstehen Diskussionen, die wiederum zu guten Ideen führen. Das bringt uns und unsere Kunden voran!“

Einen Kniff, um die Kunden vor den aktuellen Preissteigerungen zu bewahren, hat jedoch keiner im Team gefunden. „Die erhöhten Kosten muss ich leider an sie weitergeben“, bedauert Joachim. „Einige der privaten Käufer sind dadurch weniger gekommen, aber alle gewerblichen Kunden sind uns bis jetzt treu geblieben.“

Gegen die hohen Energiepreise konnte sich das Düsing-Team jedoch schon etwas wappnen. Bereits vor einigen Jahren wurde die Beleuchtung im Markt komplett auf energiesparende LED-Leuchten umgestellt. „Damit sparen wir etwa 4.500 Euro pro Jahr“, hat Joachim ausgerechnet. Den Strom dafür bezieht er von der ELE. Gemeinsam mit ihr prüft er momentan auch, ob die Statik seiner Hallendächer für Solarpaneele geeignet ist. Gibt es grünes Licht, will er zudem seine Fahrzeugflotte auf Elektromobilität umstellen und mit dem selbst produzierten Strom versorgen. „E-Fahrzeuge liegen auch bei meinen Kunden im Trend“, hat Joachim erkannt. „Vor allem im kommunalen Bereich.“ Und er wäre nicht der Mann mit gutem Gespür für Kundenwünsche, wenn er darauf nicht reagierte: Seit Kurzem präsentiert er in seinem Geschäft auch moderne Lastenräder mit E-Antrieb.

Bei Düsing werden Profis ebenso fündig wie Hobbygärtner. Sie kommen aus dem ganzen Ruhrgebiet nach Beckhausen.

www.duesing-ggg.de

Expertentipp: Wintercheck für Gartenhelfer

Der Garten macht Pause – der ideale Zeitpunkt, um Gartengeräte fit zu machen: Lassen Sie jetzt Rasenmähermesser und Klingen von Gartenscheren schärfen oder Mähroboter reinigen und überholen. Dann ist im nächsten Frühjahr alles sofort einsatzbereit.

VOLLE LADUNG IN MINUTEN

„WIR WERDEN UNSEREN GESAMTEN FUHRPARK NACH UND NACH AUF VOLLELEKTRISCHE MODELLE UMSTELLEN. DER HYPERCHARGER ERMÖGLICHT UNSEREN MITARBEITERN UND GESCHÄFTSPARTNERN JETZT EIN SCHNELLES UND EFFIZIENTES LADEN. DIE ELE HAT DIESEN WICHTIGEN BAUSTEIN UNSERER LADEINFRASTRUKTUR REIBUNGSLOS REALISIERT.“

Sören Filipczak,
geschäftsführender Gesellschafter
der BEPRO GmbH & Co. KG

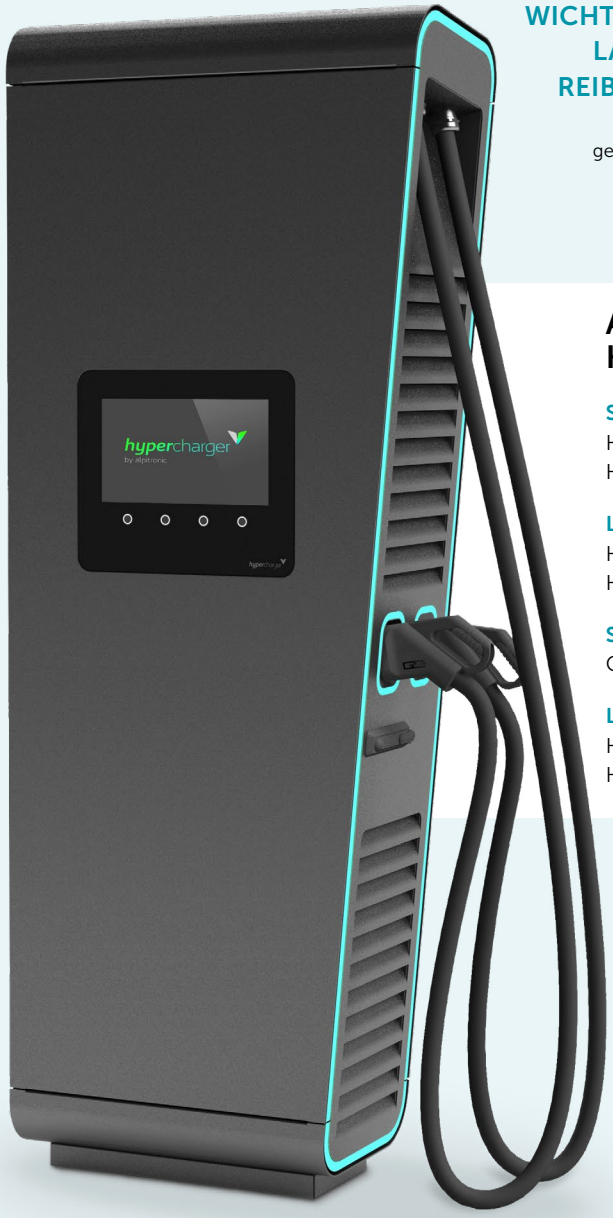
Eine richtig schnelle Schnellladestation sorgt dafür, dass in kurzer Zeit viel Energie in den Fahrzeugakku fließt. Mit der ELE kommt die Technologie auch auf Ihr Firmengelände – zur Freude Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Kunden.

Sie gehören vielerorts bereits zum Stadtbild: Ladestationen für Elektroautos. Als Wallbox an der Hauswand oder als Ladesäule auf öffentlichen Parkflächen sorgen sie für volle Akkus. Noch nicht so häufig sieht man Schnellladesäulen. Auch ihre Zahl steigt aber stetig – aus gutem Grund: Die Technologie sorgt dafür, dass ein Ladestopp nicht mehr viel länger dauern muss als ein Tankstopp mit einem Verbrenner.

Beispiel Audi e-tron 55 quattro: An einer herkömmlichen Wallbox mit 11 kW Leistung ist sein Akku nach rund 8,5 Stunden voll geladen – bei Schnellladung mit 150 kW ist die Sache laut ADAC nach nur 20 bis 30 Minuten erledigt.

Auch die ELE bietet ihren Kunden jetzt die Aufstellung von Schnellladesäulen an. Sie setzt dabei – wie jüngst beim Gelsenkirchener Stahlhändler BEPRO – auf die Hypercharger des Herstellers Alpitronic. Je nach Modell sind mit ihnen bis zu 300 kW Ladeleistung drin. „Wie viel Leistung das jeweilige Fahrzeug maximal aufnehmen kann, hängt vom Modell ab“, erläutert ELE-Experte Robin Steinwasser.

Für Unternehmen kann es attraktiv sein, ihre Fahrzeuge schnell wieder einsatzbereit zu haben und die Ladepunkte nur kurz zu belegen. „Und wenn Sie Kundenverkehr auf Ihrem Gelände haben, ist eine Schnellladesäule auch für externe Besucher ein attraktives Angebot“, so Steinwasser. „Wenn sie ein E-Auto fahren, werden sie die Ziele mit besonders schneller Lademöglichkeit bevorzugt anfahren.“



Der Hypercharger HYC-150

Alpitronic Hypercharger

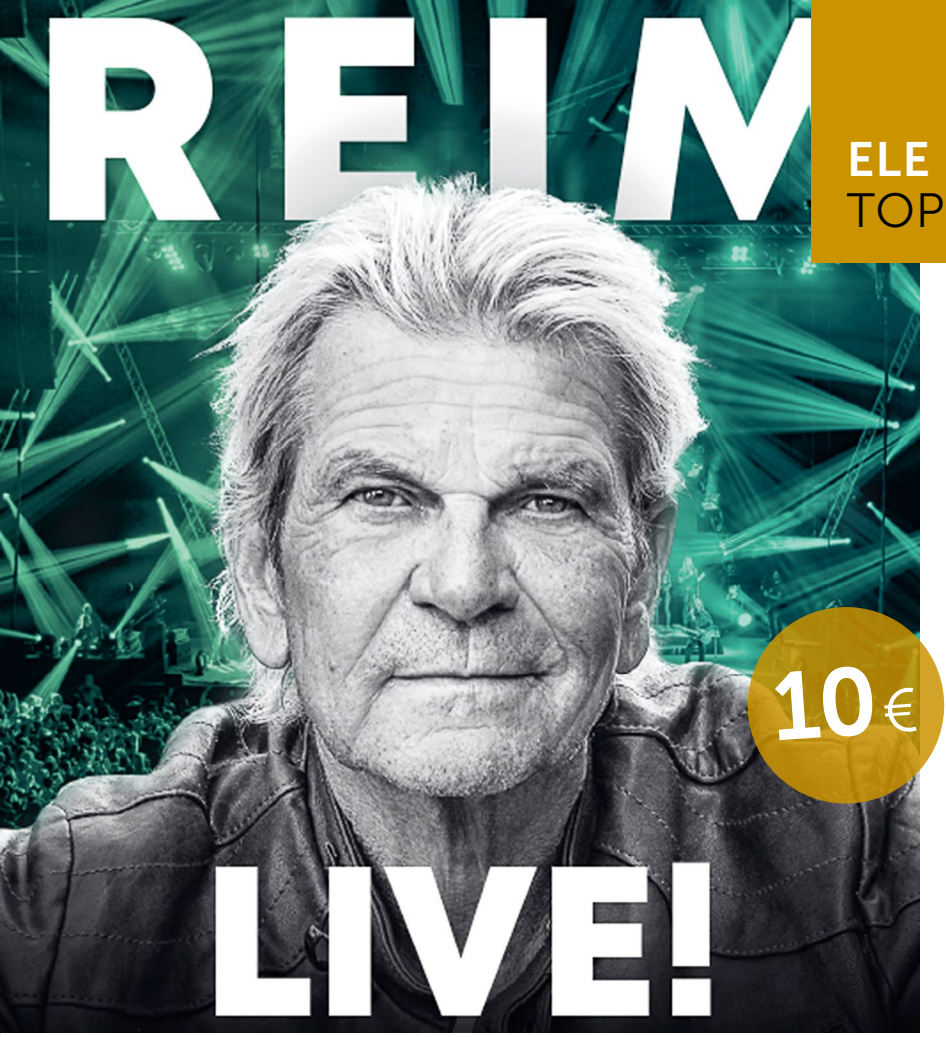
Schnellladepunkte:
HYC-150: 2
HYC-300: 3

Ladeleistung:
HYC-150: 75 bis 150 kW
HYC-300: 75 bis 300 kW

Steckertypen:
CCS, CHAdeMO

Ladezeit für 100 km Reichweite:
HYC-150: ca. 6 bis 12 Minuten
HYC-300: ca. 3 bis 12 Minuten

IHR ANSPRECHPARTNER
Robin Steinwasser
Vertrieb Geschäftskunden
Tel.: 0209 165-2362
robin.steinwasser@ele.de



ELE BUSINESSCLUB
TOP-ANGEBOTE

Auch als App für Ihr Smartphone!

GÄNSEHAUT GARANTIERT

Der ELE BusinessClub präsentiert große Stars und unvergessliche Hits! Seien Sie live dabei und sichern Sie sich als Clubmitglied attraktive Sparvorteile. Exklusiv für ELE-Businesskunden auf ***www.ele-businessclub.de***

Hier gibt's immer wieder Emotionen pur! Im ELE BusinessClub sparen Sie bei mehr als 3.000 ELE-Partnern wie dem Konzertveranstalter Semmel. Im Frühjahr 2023 bringt er Matthias Reim auf die Bühne der Rudolf Weber-ARENA in Oberhausen. Seit über drei Jahrzehnten ist Reim erfolgreich, seinen Hit „Verdammt ich lieb Dich" hat noch heute jeder im Ohr. Erleben Sie seinen Mix aus coolen, rockigen Sounds und klugen, einfühlsamen Schlagertexten jetzt live!

Über die Anmeldung mit Ihrem Firmennamen können Sie Ihre persönlichen Vorteile auch mit Mitarbeitern und Familie teilen. Also: Melden Sie sich heute noch an! Für Fragen zur Registrierung stehen wir Ihnen unter der Telefonnummer 0209 165-3333 zur Verfügung.

Orte

Oberhausen, Rudolf Weber-ARENA

Aktionszeitraum

24. März 2023

Club-Vorteil

10 € Preisnachlass je Ticket der Preiskategorien 1–3 auf den Ticketendpreis (zzgl. Versandkosten)
www.semmel.de/premium

MEINE HITS – MEINE IDOLE

83 und kein bisschen leise: Neben seinen mitreißenden Hits und unvergesslichen Evergreens aus der Zeit des Aufbruchs und des Rock'n'Rolls bringt Peter Kraus auch einige Überraschungsnummern mit nach Dortmund.
www.semmel.de/premium

Ort

Dortmund, Westfalenhalle 2

Club-Vorteil

10 € Preisnachlass je Ticket der Preiskategorien 1–3 auf den Ticketendpreis (zzgl. Versandkosten)

Aktionszeitraum

31. März 2023

ABBAMANIA THE SHOW

Die größte ABBA-Tribute-Show der Welt kommt nach Oberhausen: mit grandiosen Frontsängerinnen, einer fantastischen Band samt Original-ABBA-Band-Musiker – und einigen Songs des neuen Albums „ABBA Voyage"!
www.semmel.de/premium

Ort

Oberhausen, Rudolf Weber-ARENA

Club-Vorteil

20 € Preisnachlass je Ticket der Preiskategorien 1 und 2 auf den Ticketendpreis (zzgl. Versandkosten)

Aktionszeitraum

16. April 2023

Mit dem ELE BusinessClub zum Wintersport-Event des Jahres.

Auf zum weltgrößten Biathlon-Spektakel am 28.12.2022 in die VELTINS-Arena! Mit dem ELE BusinessClub erhalten Sie nicht nur 10 % Rabatt auf die Tickets – sondern können bis zum **15.12.2022** sogar 2 VIP-Karten gewinnen und die bett1.de Biathlon WTC mit allem Komfort genießen. Sie sind noch kein ELE BusinessClub Mitglied? Dann schnell anmelden und direkt am Gewinnspiel teilnehmen. **www.ele-businessclub.de/gewinnspiel.**

ELE