

Mitteilung für unsere Gaskunden
 Gaspreissenkung per 1. März 2009 für Finsterwalde und Umland
 vorgesehen. Weitere Infos dazu erhalten Sie in Kürze.

Herausgegeben für Kunden von Stadtwerken im Land Brandenburg: Belzig • Bernau • Finsterwalde • Forst • Guben • Luckau-Lübbenau • Lübben • Perleberg • Premnitz • Prenzlau • ...

Sie haben genug zu wenig



Die Tafel in Finsterwalde wird am 2. Dezember 10 Jahre alt – und ist aus der Stadt nicht mehr wegzu-denken.

Seite 3

Zeiten des Umbruchs erlebt



Rainer Genilke zieht ein positives Fazit seiner fünf-jährigen Aufsichtszeit bei der Stadtwerke Finsterwalde GmbH.

Seite 4/5

Heißer als die Sonne



Die Plasmaschneidetechnik der Firma Kjellberg aus Finsterwalde ist weltweit begehrt – die Auftragsbücher sind gut gefüllt.

Seite 8

Rapportzettel Quartale 2008

Sehr geehrte Kunden, Partner, Interessierte!



Jürgen Kunze, Geschäftsführer

Während meiner Lehre bei einem stiernackigen Bauunternehmer im Westfälischen, lang ist es her, war ich mit meinem Azubi-Kollegen Friedel dafür zuständig, sogenannte Rapportzettel, die nach Tagelohnarbeiten von den Baustellen eintrudelten, in Rechnungen umzuwandeln und dann zu versenden. Auf den Baustellen schrieben die Jungs wohl mit Besenstielen, nichts

war gut zu lesen, die Anschriften der Auftraggeber waren unvollständig, feuchter Mörtel und Regenwasser hatten die Zettel durch-

tränkt, Fettflecken vom Butterbrot und ab und zu offensichtlich ein Schuss Bier ergaben wirkliche Unikate, bisweilen Kunstwerke. Kurzum, die Rechnungslegung war aussichtslos und wenn, bedeuteten Klärungen jedenfalls viel unbezahlte Überstunden in den Feierabend hinein. Friedel und ich konnten uns jedoch helfen. Wie? Ganz einfach, ab in den Papierkorb damit. Wir waren so die Engel für die Auftraggeber, die selbstverständlich die Rechnung nie vermisst haben. Hätte das „der Alte“ gewusst – ich mag nicht dran denken. Wir wollten diese „Kommunikationsschwäche“ einmal beheben, aber weder Chef noch die Poliere auf den Baustellen nahmen sich der Sache an. Also, es musste wohl auf so bescheuerte Art und Weise Geld in die Tonne gekloppt werden. Heute ist das undenkbar, jeder kann Daten, die

er wirklich lesen, verarbeiten und vor allem konzeptionell verwerten will, für sich „zum Sprechen“ bringen. Damit nicht Geld in die Tonne gekloppt wird ...

Nun zu unseren quartalsweisen Rapportzetteln, die gut les- und auswertbar sind. Plus und Minus unserer Unternehmensentwicklung soll für unser abgelaufenes Geschäftsjahr ausschnittsweise angesprochen sein: Mit den Pluspunkten ist anerkennender Dank an unsere zahlreichen externen und internen Partner verbunden, die sich dazu einbrachten. Mit den Minuspunkten selbstverständlich die Bitte, im wechselseitig nutzbringenden Sinne das kommende Jahr prosachlich-fachlich guter Lösungen und damit einhergehender kleinerer und größerer Fortschritte zu planen und die Dinge engagiert auf den Weg zu bringen.

„Gute und faire Partnerschaft zu maßgeblichen Lieferanten verfestigte sich erneut.“

Quartal I: Gute und faire Partnerschaft zu maßgeblichen Lieferanten verfestigte sich erneut. Im Umfeld konnten die Konzessionsfragen der Zukunft

offen angesprochen werden. Wir konzipierten ein auf Handwerker orientiertes „Contracting-Modell“, was es auszubauen gilt. Unsere Beteiligung „Kraftwerk Brunsbüttel in spe“ läuft weiter planmäßig und das Projekt verbessert sich zusätzlich – wirtschaftlich und ökologisch gesehen (CO₂-Bindung). Auf dem Gelände des Sportparks nahmen wir gemeinschaftlich mit der FIMAG ein BHKW in Betrieb. Projekte der IT, insbesondere aufgrund neuer gesetzlicher Anforderungen und der Datensicherung, begannen problematisch und beanspruchen uns extrem – bis dato.

Quartal II: Die Zukunftsfrage Fernwärme wurde bearbeitet, es liegt Transparenz vor. Für die Einspeisung von Abwärme aus der Biogasanlage in Dröbzig in unser Fernwärmenetz sind weitestgehend alle Parameter geprüft und



Einsatzfahrzeuge immer startbereit – auch zur Weihnachtszeit.

abgeklärt. Hier kommen wir gut voran. Neben der Neukundengewinnung im Strombereich sind nun auch in der Gassparte nennenswerte Zuwächse zu verzeichnen. Zwei ver.di-Veranstaltungen konnten konstruktiv ausgefüllt werden. Wir brachten uns in ein sozial-ethisch anspruchsvolles Engagement der Kjellberg-Stiftung zur Förderung der Jugend anerkannt ein. Leider standen wieder außertagesgeschäftliche Rechts-

fälle, Fragen der Netzentgelte und preispolitische Gegebenheiten zu Buche, die intensiv bearbeitet werden mussten.

Quartal III: Wir sind Kooperationspartner der Zukunftagentur Brandenburg zur Thematik Energieeinsparung geworden und konnten uns weiter qualifiziert in die Themen der regenerativen Energie vertiefen und gute Chancen für unser Unternehmen

aufzulegen. Wir beschäftigen uns jetzt intensiv mit mehreren Alternativen und neuen Wegen für die Strom- und Gasbeschaffung in der Zukunft.

Der Wettbewerbsdruck im Bereich der Sonderkunden nahm stark zu und fordert uns immens. Gespräche mit unseren Bankpartnern verliefen zufriedenstellend. Jahresabschluss 2007 und alle Betriebsprüfungen verliefen glatt. Den Ansprüchen vorausseilend erstellten wir einen 10-Jahres-Plan, der mit ständig veränderten Parametern ein Prognoseinstrumentarium darstellen kann. In der generellen Frage Fernwärme ergaben sich einerseits ernüchternde Erkenntnisse, andererseits die Ausblicke, wie wir mit allen Beteiligten zur Lösung der Problematiken zueinander finden können.

Quartal IV: Per Saldo ziehen wir positive Bilanz im Kundenzuwachs. Wir konnten viele hinzugewinnen. Bei der Mehrzahl unserer Sonderkunden konnten wir durch neu abgeschlossene Lieferverträge unsere gute Geschäftsbeziehung verlängern und ausbauen. Mit ins neue Jahr nehmen wir die noch nicht klargestellten Themen Fernwärme, IT generell, weitere Lieferungen ins fremde Netz und unsere weiteren Vorhaben zu Versorgungsleistungen aus regenerativen Energiequellen.

Im Übrigen denken wir konzeptionell daran, unser eigenes Netz mittels zusätzlicher Informationsübertragungstechnik einer erweiterten Nutzung zuzuführen und damit aufzuwerten. Es gibt Kollegen-Stadtwerke, die sind damit bereits sehr weit vorangeschritten, das umzusetzen. Es gäbe von Ihren Stadtwerken vieles mehr zu berichten, ich möchte es aber damit bewenden lassen. Nunmehr wünsche ich im Namen von uns Stadtwerkern Ihnen und Ihren Familien und Freunden ein frohes Weihnachtsfest sowie gute Ereignisse für das kommende Jahr und was nicht fehlen darf, Gesundheit und Zufriedenheit.

Freundschaftlich
Ihr Jürgen Kunze

Das Ende der Warteschleife

Kunden wollen keine Automatenstimme/Direkter Draht zu Stadtwerken



In Zeiten steigender Preise sind viele Bürger bemüht, hier und da ein paar Euro zu sparen. Das kann durch das Senken des eigenen Energieverbrauchs passieren. Dass Stadtwerke hierbei die besten Ansprechpartner sind, betonte Bundesumweltminister Sigmar Gabriel bei der Eröffnung der Konferenz „Stadtwerke der Zukunft – Vorreiter bei Klimaschutz, Energiesicherheit und Innovation“.

Gabriel hob die Bedeutung von Stadtwerken für eine zukunftsfähige Energieversorgung hervor: „Stadtwerke sind die Gewinner der Energiewende. Als lokale Dienstleistungsanbieter können sie sich mit Energieberatung besonders profilieren. Zudem erzeugen sie mit Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbaren Energien die

Energie der Zukunft. Mit qualitativ hochwertigen Angeboten kann es ihnen gelingen, ihre Wettbewerbsposition zu stärken und zufriedene Kunden an sich zu binden.“ Dass die meisten Kunden mit der Arbeit und den Angeboten ihres Lokalversorgers zufrieden sind, beweist eine Statistik der Bundesnetzagentur. Beispiel Erdgas: Die Wechselrate

von einem Lieferanten zu einem anderen lag auf der Haushaltskundenebene im Jahr 2007 nur bei rund 1 Prozent. Die Wechselquote von einem Produkt zu einem anderen war aber ungleich höher. Der Wettbewerb ist also in vollem Gange. Denn: Der Kunde vergleicht sein bestehendes Produkt einerseits mit alternativen

Angeboten seines Versorgers als auch mit Angeboten anderer Anbieter. Danach entscheidet er sich, welche Offerte für ihn am geeignetsten ist. Der Wechsel innerhalb der Produktpalette des angestammten Versorgers ist Wettbewerb, da die Kaufentscheidung im Produktvergleich fiel. Seit 2007 bieten nahezu alle ostdeutschen

Stadtwerke alternative Angebote zur Grundversorgung an. Bis zu 70% der Kunden lokaler Gasversorger haben sich aktiv für eine solche Option – wie Tarife mit Treuebonus oder Festpreisgarantie – entschieden. So beispielsweise in Guben, wo das Produkt Flex 2 der Energieversorgung reißenden Absatz findet. Darüber

hinaus bieten Stadtwerke ihren Kunden neben den genannten attraktiven Sonderprodukten bei Strom, Gas oder Wärme auch Rabatte an, wenn Verbraucher zwei bzw. drei spartenübergreifende Produkte beziehen. In Finsterwalde nennen die Stadtwerke diese Kombination FIWAS Duo oder Trio. Viele Kunden sind also beim Versorger ihres Vertrauens geblieben. Sie wissen, dass langjährige Erfahrung und regionale Nähe große Pluspunkte sind. Außerdem: Der Preis ist zwar ein wichtiger Aspekt für die Wahl des Versorgers, aber eben nicht das einzige Kriterium. Wer z. B. schon mal in der Endlosschleife eines Call-Centers viel Zeit verschwendete, ohne zum Ergebnis zu kommen, der wird es zu schätzen wissen, direkt vor Ort ohne Umwege mit dem zuständigen Mitarbeiter sprechen zu können. Mit den Stadtwerken eben ...

Stadtwerke können sich mit Energieberatung besonders profilieren.

Bundesumweltminister
Sigmar Gabriel

EINWURF

Stadtwerke leisten unverzichtbare Arbeit, weil ...



Ulrich Junghanns

... sie sich in ihren Rechtsformen und Strategien ebenso grundlegend unterscheiden wie in ihren Leistungsangeboten und Produkten. Sie versorgen sowohl den ländlichen Raum als auch große Ballungsgebiete. Und doch haben sie eines gemeinsam: Sie sind häufig „näher dran“ am Kunden als die überregionalen Flächenversorger und sie sind regelmäßig ein wichtiger Arbeitgeber vor Ort. Der überwiegende Teil der Brandenburger lebt in Versorgungsgebieten kommunaler Unternehmen. Das heißt für die Stadtwerke: Sie haben zu meist direkten Kontakt zu den Verbrauchern – und somit gute Möglichkeiten, ihren Kunden wichtige Tipps zur Energieeinsparung und zur Steigerung der Energieeffizienz zu geben. Mit ihren Beratungsangeboten im Strom- und Wärmebereich und zu Förderprogrammen – wie beispielsweise beim Einsatz von Wärmepumpen und Erdgasfahrzeugen – leisten die Stadtwerke ihren Beitrag zur Senkung des Energieverbrauches und zur Minderung der Treibhausgase. Und sie unterstützen damit die Umsetzung der brandenburgischen Energiestrategie 2020.

Ulrich Junghanns,
Minister für Wirtschaft
des Landes Brandenburg

KAMPAGNE

Stadtwerke gehen in die Offensive

Dachmarkenkampagne betont Wertefundament kommunaler Unternehmen

„Stadtwerke sind am besten dafür geeignet, das energiepolitische Zieldreieck aus Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und Klimaschutz zu erfüllen. Denn sie stehen auf einem soliden Wertefundament und richten ihre Arbeit ganz am Nutzen für den Bürger aus.“

Dies betonte Hans-Joachim Reck, Hauptgeschäftsführer des Verbandes kommunaler Unternehmen (VKU), anlässlich der Vorstellung und des Starts der bundesweiten Dachmarkenkam-

pagne „Meine Stadtwerke. Gemeinsam stark.“ im Museum für Kommunikation in Berlin. Mit der gemeinsamen Dachmarkenkampagne stellen sich die Stadtwerke erstmals kollektiv den massiven Werbeaktivitäten der Wettbewerber entgegen. In Anzeigen, Plakaten, Hörfunkspots und auf einer eigenen Website weisen sie selbstbewusst auf ihre Vorteile hin. Reck: „Den Bürgern ist nicht egal, wer sie versorgt – das zeigen aktuelle Umfragen. Und daher sind die Stadtwerke mit ihren Werten wie Kompetenz, Zuverlässigkeit und Kundennähe



VKU-Hauptgeschäftsführer Hans-Joachim Reck präsentiert das erste Plakat der neuen Dachmarkenkampagne.

ein absolutes Zukunftsmodell.“ Stadtwerke hätten ein überaus positives Image, seien vor Ort präsent und sorgten für Versorgungssicherheit. „Sie orientieren sich am Gesamtinteresse der Bevölkerung“, so Reck weiter. Ihre Versorgungsleistungen schafften Lebensqualität für die Bürgerinnen und Bürger und ihre Infrastrukturen seien Voraussetzung für das Funktionieren der Wirtschaft in der Region. Dabei stehe die Gemeinwohlorientierung der Stadtwerke nicht im Widerspruch zu betriebswirtschaftlichem Denken.

Sie haben genug zu wenig

Die Tafel in Finsterwalde wird zehn Jahre alt – und ist aus der Stadt nicht mehr wegzudenken

Am Mittwoch, dem 2. Dezember 1998, wurde die Finsterwalder Tafel erstmals geöffnet – mit insgesamt 20 Beuteln. Heute werden rund 850 Menschen, darunter 107 Familien mit Kindern, unterstützt. Die SWZ sprach mit Pfarrer Klaus Geese, einem der „Erfinder“ der Tafel.

SWZ: Pfarrer Geese, vor zehn Jahren sind Sie mit dem Wunsch angetreten, dass man die Tafel in Finsterwalde bald nicht mehr braucht. Wie sieht Ihr Fazit aus?

Pfarrer Klaus Geese: Ernüchternd – leider. Fakt ist, dass die Tafel aus unserer Stadt einfach nicht mehr wegzudenken ist. Ganz klein haben wir begonnen. 20 Beutel wurden aus meinem Golf heraus vor der Kirche verteilt. Bald war ein leer stehender Laden gefunden und alles entwickelte sich. Nach mehr als einem halben Jahr waren es schon 80 Bedürftige. Heute verteilen wir wöchentlich 300 Beutel. Für manche Menschen summiert sich unsere Unterstützung aus Brot, Obst und Gemüse sowie Wurst, Käse, etc. auf eine halbe Wochenration. Dies ist ein „Zubrot“, auf das die Leute einfach nicht verzichten können.

SWZ: Wie kamen Sie auf die Idee, eine solche Tafel ins Leben zu rufen?

Die ursprüngliche Idee brachte die heutige Landtagsabgeordnete Barbara Hackenschmidt aus Senftenberg mit. Sie saß damals im Kreiskirchenrat. In diesem Gremium haben wir beraten und schließlich auch beschlossen, einen Manna-Laden aufzumachen. Manna kommt ja aus der Bibel und steht für Himmelsbrot. Ins-



Ohne die fleißigen ehrenamtlichen Helfer könnte die Tafel in Finsterwalde nicht existieren.

gesamt gibt's etwa 800 solcher Tafeln in Deutschland.

SWZ: Wie wissen Sie, dass die Hilfspakete auch bei den Richtigen landen und wer unterstützt Sie dabei?

Damit die Rationen auch bei den wirklich Hilfsbedürftigen ankommen, haben wir ein Kartensystem eingeführt. Das hat sich bewährt. Wir mussten in der ganzen Zeit vielleicht nur einer handvoll Menschen sagen, dass andere noch bedürftiger sind. Um auf den zweiten Teil Ihrer Frage zu kommen: Die Tafel hat nun schon seit vielen Jahren einen festen Stamm. Wir sind 14 Leute – bis auf eine geringfügige Anstellung alles ehrenamtliche Leute.

Die sind unheimlich engagiert. Alles geschieht übrigens unter dem Dach der Evangelischen Kirchengemeinde Finsterwalde. Die Tafel ist dabei in den Räumen der Johanniter-Unfallhilfe e. V. am Langen Damm untergebracht, die uns die Stadt zu guten Mietkonditionen zur Verfügung gestellt hat.

SWZ: Von wo bekommen Sie die Lebensmittel und wie finanziert sich die Tafel?

Über die Dresdner Tafel bekommen wir aus Lagern überschüssige Lebensmittel. Da fahren wir wöchentlich einmal hin. In einigen Supermärkten in der Region sind wir Stammgast und auch von den umliegenden Bäckern



Pfarrer Klaus Geese.

bekommen wir viel. Wir fahren und sammeln und packen und verteilen, es ist leider richtig nötig und hilft vielen. Die Bedürftigen geben für einen großen Beutel 2 Euro und für einen kleinen 1 Euro.

Die Finanzierung läuft über Spenden. Das reicht von der 5-Euro-Gabe von Leuten, die selbst nicht besonders viel ha-

ben, bis zur großzügigen Spende des Lions Club, der Rotarier oder auch der Sparkasse. Die zu uns Kommenden können es jedenfalls gut gebrauchen, denn sie haben genug zu wenig. Gerade wird wieder mehr gespendet. Gott sei Dank, denn die Weihnachtsfeier unserer Tafelkinder steht vor der Tür. Doch Spenden brauchen wir immer.



**Finsterwalder Tafel
Manna-Laden
Ansprechpartnerin:**

**Doris Tallarek (Tel. 0173
3910990, nur mittwochs)
Spendenkonto: 3100210033
Sparkasse Elbe-Elster
BLZ: 18051000
Verwendungszweck: Tafel**

„Die tolle Mannschaft hat mich gereizt“

VfB-Spielerinnen Mandy Lange, Susann Feldhaus, Josephine Dietrich und Stephanie Reinold im Porträt

Kampfgeist zeichnet das Frauenteam des VfB Doberlug-Kirchhain aus. Damit hat es sich erneut an die Spitze der Brandenburgliga gespielt – doch wer steckt eigentlich hinter den Nummern auf den Trikots?

Mandy Lange, 29, Position Kreis Mitte, mit der Nr. 5 auf dem Trikot, spielt seit 20 Jahren Handball. Als Schülerin angelockt durch ein Schnuppertraining, blieb sie dabei, weil ihr die Gemeinschaft gefiel. Inzwischen arbeitet sie als Marktleiterin für den Jungunternehmerverein und will spielen „so lange es Spaß macht“ – Motivation war hier natürlich auch der letztjährige Meistertitel.

Susann Feldhaus, 24, Torwart mit der Nr. 16, ist nicht so leicht aus der Ruhe zu bringen. Wo sich andere wegducken, bleibt sie in der Schusslinie und hat damit schon so manch' brenzlige Situation gerettet. Begonnen hat sie ihre Handball-Karriere bei Grün-Weiß Finsterwalde und wechselte 2006 nach Doberlug-Kirchhain. „Die tolle Mannschaft hat mich gereizt“, sagt sie. Im Tor steht sie – immer noch – gerne: „Wenn ich einen Ball halte, ist das mein ganz persönliches Erfolgserlebnis.“

Josephine Dietrich, 17, Position Mitte Aufbau mit der Nr. 10, ist das Küken der Mannschaft. Seit dieser Saison in der 1. Frauen-



Stephanie Reinold, Mandy Lange, Susann Feldhaus und Josephine Dietrich (v.l.).

mannschaft, ist ihr Start durch eine Knieverletzung behindert worden. Einige Spiele hat sie jedoch schon hinter sich und festgestellt: „Hier geht es härter zur Sache.“ Die Wahrenbrückerin ist

Schülerin im Elsterschlossgymnasium und peilt ein Studium der Biologie oder Chemie an.

Stephanie Reinold, 27, Position Mitte Aufbau, Nr. 2, ist eine, die den Überblick behält. Dafür

steht sie auf der richtigen Position: „Meine Aufgabe ist es, Mitspielerinnen einzusetzen und den Spielfluss zu erhalten.“ Die Doberlug-Kirchhainerin steht tagsüber am Frisierstuhl und sieht Handball als den perfekten Ausgleich: „Im Salon bin ich freundlich, hier kann ich auch mal aggressiv werden.“ Motiviert wird sie, wie ihre Mitspielerinnen, von den Erfolgen der Mannschaft ebenso wie vom Teamgeist. Als größtes Erfolgserlebnis ist ihr übrigens ein Meistertitel mit der B-Jugend des VfB in Erinnerung geblieben, „obwohl der Meistertitel im vergangenen Jahr auch nicht schlecht war“, wie sie mit einem Augenzwinkern sagt.

SCHÖNE WEITE WELT – TEIL 2: USA

Klimaschutz nicht mit auf der Rechnung

Unsere Serie zu den Energiepreisen in der Welt macht dieses Mal in den USA Station: Was kostet es die vierköpfige Familie Seeger, wenn sie das Licht anmacht?

Die Seegers wohnen in einem Eigenheim in Cedar Falls. Die für amerikanische Verhältnisse eher kleine Stadt liegt im US-Bundesstaat Iowa und damit im landwirtschaftlich dominierten „Maisstaat“ im Mittleren Westen. Die Universitätsstadt hat 36.145 Einwohner auf einer Fläche von 74,85 Quadratkilometern. Versorgt wird Cedar Falls von den „Cedar Falls Utilities“, was direkt mit „Cedar Falls Stadtwerke“ übersetzt werden kann. Diese existieren in den USA ebenso wie in Deutschland neben großen Stromversorgern.

Stadt als Eigentümer

Das Unternehmen beschäftigt 158 fest angestellte Mitarbeiter sowie bis zu 25 projektgebundene Teilzeitkräfte, ist also etwas größer als die Stadtwerke Finsterwalde GmbH. Unter dem Dach der Cedar Falls Utilities arbeiten eigenständig die vier Unternehmensparten Strom, Erdgas, Wasser, High Speed Internet sowie Kabelfernsehen. Eigentümer des gemeinnützig betriebenen Unternehmens ist die Stadt Cedar Falls, die regelmäßig von einer Gewinnausschüttung profitiert: 2006 waren es 1,4 Millionen Dollar. Die Gebühren der Cedar Falls Utilities lagen bei einem unlängst erhobenen Preisvergleich in den unteren zehn Prozent, bezogen auf Iowa.

Doch zurück zu unserer Familie Seeger. Wer ihre Rechnung verstehen will, muss sich erst einmal durch das amerikanische Volumen-Mengensystem kämpfen, das mit Cubic feet (Kubikfuß) und Gallons (Gallonen) hantiert. Dies überstanden, wird deutlich, dass Vater, Mutter und zwei Kinder laut ihrer Rechnung vom April/Mai 2007 pro Monat 596 kWh Strom, 3.300 Kubikfuß (934,62 kWh) Gas

und 620 Kubikfuß (17,56 m³) Wasser verbrauchten sowie bei ihnen 639 Kubikfuß (18,09 m³) Abwasser anfielen. Der Vergleich mit einer vierköpfigen Familie aus dem Versorgungsgebiet der Stadtwerke Finsterwalde GmbH zeigt: Die Seegers verbrauchen erheblich mehr Strom, dafür aber weniger Gas. Klimatisch ist Iowa durchaus mit unserer Region zu vergleichen – möglicherweise heizen die Seegers mit Öl (was nicht auf der Rechnung erscheinen würde) und haben, wie so viele Amerikaner, stromfressende Klimaanlage in ihrem Haus installiert.

In jedem Fall muss Familie Seeger für ihre Versorgung weniger auf den Tisch legen als die Musterfamilie der Stadtwerke Finsterwalde GmbH. Der durchschnittliche Monatsverbrauch von 1.530 kWh Energie (Gas und Strom) kostet sie rund 74 Euro, für unsere deutsche Familie sind es bei rund 2.260 kWh Monatsenergieverbrauch 186 Euro. Das liegt nicht daran, dass die Stadtwerke Finsterwalde GmbH die höchsten Preise im Land haben, sondern an den Rahmenbedingungen, unter denen versorgt wird.

Weniger Steuern

Während in Deutschland 41 Prozent des Strompreises Steuern, Abgaben und Umlagen ausmachen, liegt diese Quote in Amerika deutlich niedriger. Auf der Rechnung von Familie Seeger fehlt eine einheitliche Mehrwertsteuer,



Familie Seeger lebte mehrere Jahre in den USA und heute wieder in Deutschland.



Torsten Marasus, Ass. der Geschäftsführung Leiter Marketing/PR.

die es in der in Deutschland üblichen, länderübergreifenden Form in den USA nicht gibt. Dafür erscheint beim Wasser eine „Sales Tax“ (eine Form der Umsatzsteuer) des Bundesstaates Iowa von fünf Prozent und bei Strom, Gas und Wasser eine „Local Option Tax“ von zwei Prozent – diese Steuer wird von jeder US-Kommune individuell festgelegt. Mit den daraus gewonnen Geldern werden kommunale Vorhaben finanziert. Generell spiegelt die Rechnung von Familie Seeger jedoch die ablehnende Haltung der Amerikaner zu jeglicher Form staatlicher Besteuerung wider. Toll, sagt der deutsche Stammtisch dazu, vergisst aber, dass sein Staat weitaus mehr für seine Bürger tut als die USA. Hier sei nur die Krankenversicherung erwähnt, die beileibe nicht jeder Amerikaner hat.

Wer in Deutschland Strom bezieht, weiß, dass er zuverlässig versorgt wird. Die Unzuverlässigkeit amerikanischer Stromnetze ist notorisch: Sie kranken an Überalterung und technischen Unzulänglichkeiten. Versorgungssicherheit kostet Geld. Darüber hinaus steht hinter dem deutschen Strompreis das Ziel, aktiven Klimaschutz zu betreiben. An dieser Stelle haben die USA enormen Nachholbedarf. Illustrieren wir das mit einem Verbraucherratschlag des Iowa Utility Board, das anregt, beim Verlassen der Wohnung doch das Heizungsthermostat herunter zu drehen, um Strom und Geld zu sparen. Erkenntnisse, die der umwelt- und kostenbewusste deutsche Verbraucher längst gewonnen hat.

Stadtwerke in Zeiten des Umbruchs erlebt

Rainer Genilke zieht ein positives Fazit seiner Aufsichtsratszeit

SWZ: Sie waren fünf Jahre im Aufsichtsrat der Stadtwerke Finsterwalde GmbH. Hat sich ihr Verständnis von Stadtwerken in dieser Zeit geändert?

Rainer Genilke: 2003 waren die Themen Energie und Stadtwerke für mich nicht zentral. Das hat sich seitdem wegen der explosionsartigen Energiepreisentwicklungen der letzten drei Jahre nicht nur bei mir fundamental geändert. Natürlich habe ich erfreut zur Kenntnis genommen, dass in Finsterwalde zu angemessenen Preisen versorgt wurde und wird. Außerdem fand ich es bereits damals gut, dass man die Ansprechpartner direkt vor Ort hatte. Was Stadtwerke für eine Stadt bedeuten, hat sich mir in den vergangenen Jahren zunehmend deutlich erschlossen. Sie sind, das kann man so sagen, in meiner Wertschätzung enorm gestiegen.

SWZ: Sie geben die Aufgabe jetzt an Thomas Freudenberg weiter. Rückblickend: Hat Ihnen die Arbeit im Aufsichtsrat Spaß gemacht?

Ganz klar. Ja. Als ich 2003 gemeinsam mit Dieter Thor für die CDU-Fraktion in den Aufsichtsrat gekommen bin, war das eine völlig neue Funktion für mich. Die Kommunalpolitik hat mich natürlich auf die Themen vorbereitet, außerdem arbeite ich in der Branche. Es war also kein Sprung ins kalte Wasser. Allerdings musste ich mit den Aufgaben wachsen, meine aber, dass sich meine Arbeit im Interesse der Bürger unserer Stadt gelohnt hat. Eine interessante Zeit war es auch deswegen, weil ich die Stadtwerke in einer Zeit des Umbruchs erlebt habe. Bei Thomas Freudenberg sehe ich diese Arbeit in guten Händen. Als Diplom-Ingenieur für Technische Gebäudeausrüstung ist er für die Aufgabe hervorragend geeignet und wird sie im Interesse des Gesellschafters weiterführen.

SWZ: Was waren die Kernthemen Ihrer Aufsichtsratszeit?

Zum einen natürlich der Wechsel des Geschäftsführers, den das Unternehmen gut bewältigt hat. Daraus anschließend dann gleich die Auseinandersetzung mit der Bundesanstalt für vermögensbedingte Sonderaufgaben. Die alte Geschäftsführung hatte die finanziellen Folgen dieses Rechtsstreits unterschätzt. Wir sind vom neuen Geschäftsführer auf die Problematik aufmerksam gemacht worden und waren ständig involviert. Dass die Sache dann mit wesentlich geringeren finanziellen Blessuren abgegangen ist, verdanken wir Jürgen Kunze, das möchte ich an dieser Stelle so deutlich sagen. Er hat das Unternehmen umsichtig durch



Rainer Genilke saß von 2003 bis 2008 im Aufsichtsrat der Stadtwerke Finsterwalde.

diese schwierige Situation geleitet.

SWZ: Immerhin bedeutete das 2006 ein Jahr ohne Gewinnausschüttung an den Gesellschafter.

Wie haben Sie das kommuniziert? Die komplexe Problematik ist vom Geschäftsführer für den Aufsichtsrat gut aufbereitet worden. Wir konnten also fundiert informieren. Natürlich gerät man an solchen Punkten gelegentlich in die Zwicksehe ich diese Arbeit in guten Händen. Als Diplom-Ingenieur für Technische Gebäudeausrüstung ist er für die Aufgabe hervorragend geeignet und wird sie im Interesse des Gesellschafters weiterführen.

SWZ: Können Sie das genauer erklären?

Wir versuchen die Gratwanderung zwischen einer vernünftigen Versorgung zu attraktiven Preisen, und der Möglichkeit für das Unternehmen, Zukunftssicherung zu gewinnen. Nehmen wir ein Beispiel. Der Gesellschafter, also die Stadt, möchte eine höhere Gewinnausschüttung durch die Stadtwerke, weil seine finanzielle Ausstattung immer schlechter wird. Einerseits könnte man nun argumentieren, dass das Unternehmen

gut gepflegt ist und nicht so viel Überschuss reinvestieren muss. Das ist im Moment auch so: Die Stadtwerke sind ein solides Unternehmen und stark genug, um diese Forderung zu verkraften.

SWZ: Andererseits?

Ist mir das zu kurz gedacht. Die Gewinnerwartungen für die kommenden Jahre sind nicht rosig, außerdem sind steigende Ausgaben zu erwarten. Die Bevölkerungszahlen sinken, damit auch die Einnahmen für die Stadtwerke. Außerdem ist Rückbau zu betreiben in Gebieten, die nicht mehr so umfanglich versorgt werden. Das ist eine Ausgabe, die sich nicht refinanzieren lässt. Also müssen andere Einnahmequellen erschlossen werden. Die Stadtwerke betreiben das bereits aktiv, indem sie zum Beispiel überregional Kunden akquirieren oder weitere Geschäftsbereiche aufbauen. Dafür muss dann allerdings auch erst einmal investiert werden. Diese Themen werden den neuen Aufsichtsrat mit Sicherheit beschäftigen.

SWZ: Sie begrüßen also die Einführung der Geschäftsfelder?

Ganz deutlich. Es ist gut, dass die Geschäftsführung neue Wege gegangen ist. Im Unternehmen ist viel strategische Kreativität, die nicht gebremst werden darf. Allerdings darf auch kein Bauchladen aus den Stadtwerken werden,

die Kernkompetenz darf also nicht leiden. Ich meine, dass es genügend energietechnische Felder gibt, auf denen die Stadtwerke aktiv werden können oder es auch schon sind: Windkraft, Biogas, Photovoltaik, BHKW oder Erdgastankstellen. Ein Beispiel für strategisch kreatives und äußerst zukunftsorientiertes Denken ist für mich auch die Kraftwerksbeteiligung der Stadtwerke. Andere Städte verkaufen Anteile an ihren Stadtwerken, wir kaufen uns Anteile an einem Kraftwerk. Das macht den Unterschied aus und das Unternehmen langfristig unabhängiger.

SWZ: Ein Verkauf der Stadtwerke wäre für Sie nicht denkbar?

Damit gäbe die Stadt ein wichtiges Instrument aus der Hand, Lebensqualität und Daseinsfürsorge zu gestalten. Natürlich muss das Unternehmen ständig auf Effizienz überprüft werden. Gegenwärtig ist es aber ein stabiler Unterstützer der städtischen Finanzen. Warum sollte man es dann verkaufen? Außerdem – und hier spreche ich als Handwerker und Kommunalpolitiker – ist es ein wichtiger regionaler Auftraggeber. Wenn es die Stadtwerke nicht gäbe, würde über diese Aufträge nicht vor Ort entschieden. Ob das regionale Handwerk dabei immer zum Zuge käme, ist fraglich. Aktionen wie die Initiative „Wärme plus“ gäbe es dann mit Sicherheit so auch nicht. Die

ZUR PERSON

Rainer Genilke, 40 Jahre, verheiratet, ein Sohn, lebt und arbeitet in Finsterwalde. Der Maschinen-Anlagenmonteur absolvierte zusätzlich eine SHK-Techniker-Ausbildung und bildet sich zurzeit im Abendstudium in der technischen Betriebswirtschaftslehre weiter. Rainer Genilke ist im technischen Bereich des Biebereich Gasfachbetriebs tätig. Er ist seit 1999 CDU-Mitglied und fungiert als stellvertretender Vorsitzender des Stadtverbandes der CDU, als Fraktionsvorsitzender der CDU in der Stadtverordnetenversammlung Finsterwalde und ist Mitglied des CDU-Kreis- und Landesvorstandes, sowie des Kreistages. Von 2003 bis 2008 saß er für seine Partei im Aufsichtsrat der Stadtwerke. Rainer Genilke ist bei der Landtagswahl 2009 Direktkandidat der CDU für den Wahlkreis 36.

Stadtwerke präsentieren: Start in die fünfte Jahreszeit

Besuchen Sie uns in der Gaststätte "Alt Nauendorf"

15.11.08 Eröffnung · 07.02.09 Seniorenkarneval · 14.02.09 Sängerkarneval
20.02.09 Sängerkarneval · 21.02.09 Sängerkarneval · 23.02.09 Rosenmontag

SÄNGERKARNEVAL des Männerchors "Einigkeit" Finsterwalde e.V.
www.mce-finsterwalde.de - Die Sänger von Finsterwalde -

Der MCE – die Sänger von Finsterwalde – mit folgenden Terminen:

21.12.2008	Weihnachtskonzert	Trinitatis-Kirche	16:00 Uhr (Eintritt: frei)
7.2.2009	Seniorenkarneval	Alt Nauendorf	18:00 Uhr
14.2.2009	56. Karneval	Alt Nauendorf	19:30 Uhr
15.2.2009	Kinderkarneval	Alt Nauendorf	15:00 Uhr
20.2.2009	Jugendkarneval	Alt Nauendorf	19:30 Uhr
21.2.2009	56. Karneval	Alt Nauendorf	19:30 Uhr
23.2.2009	Rosenmontag	Alt Nauendorf	19:30 Uhr

Karten für alle Karnevals-Veranstaltungen sind erhältlich bei: den Sängern, Alt Nauendorf, Heppel & Müller (August-Bebel-Str.), Fotografie und Computer (Friedrich-Engels-Str.)

KURZER DRAHT

ACHTUNG!

Veränderte Öffnungszeiten der Kundencenter der Stadtwerke Finsterwalde GmbH im Januar 2009 wegen technischer Umstellungen!

Kundencenter Finsterwalde

Das Kundencenter bleibt in der Zeit vom 2. Januar bis zum 9. Januar 2009 geschlossen. In der Zeit vom 12. Januar bis zum 16. Januar 2009 wird nur eingeschränkt geöffnet sein, und zwar am Dienstag, d. 13. Januar 2009, von 9.00 bis 18.00 Uhr. In dringenden Fällen kann jedoch an den anderen Tagen telefonisch unter 03531 670-333 ein Termin vereinbart werden.

Kundencenter Doberlug-Kirchhain

Das Kundencenter bleibt in der Zeit vom 2. Januar bis zum 16. Januar 2009 geschlossen. Ab dem 19. Januar 2009 stehen die SWF wieder an beiden Standorten zu den gewohnten Zeiten für Sie zur Verfügung.



Stadtwerke Finsterwalde GmbH

Langer Damm 14
03238 Finsterwalde
Telefon: 03531 670-0
Telefax: 03531 670-123

Öffnungszeiten:

Mo: 9.00–13.00 Uhr
Di: 9.00–18.00 Uhr
Mi: nach Vereinbarung
Do: 9.00–18.00 Uhr
Fr: 9.00–13.00 Uhr

Jeden 1. Samstag im Monat von 9.00–12.00 Uhr geöffnet.

Kundencenter Doberlug-Kirchhain

Leipziger Straße 29
03253 Doberlug-Kirchhain
Tel.: 035322 680992
Fax: 035322 680993

Öffnungszeiten:

Di: 9.00–12.00 Uhr
13.00–17.30 Uhr
Fr: 9.00–13.00 Uhr

Kundenservice-Kontakt

Telefon: 03531 670333

Störungstelefon rund um die Uhr

Telefon: 03531 2747

www.stadtwerke-finsterwalde.de

Vergleich der monatlichen Verbräuche

Familie Seeger, Versorgungsgebiet der Cedar Falls Utilities		Familie im Versorgungsgebiet Stadtwerke Finsterwalde GmbH	
Strom	596 kWh	49,79 USD 38,30 Euro	256 kWh 54,99 Euro
Gas	3.300 Cubic Feet 934,62 kWh	46,17 USD 35,51 Euro	2.006 kWh 131,00 Euro
Wasser	620 Cubic Feet 17,56 m ³	11,56 USD 8,89 Euro	7,25 m ³ 20,25 Euro
Abwasser	639 Cubic Feet 18,09 m ³	21,69 USD 16,68 Euro	7,25 m ³ 22,25 Euro

Umrechnung zum Kurs von rund 1,30 Dollar = 1 Euro (April/Mai 2007)

Beispiel-Vergleich des monatlichen Energieverbrauchs (Strom und Gas):
US-Familie 1.530 kWh monatlich kosten 73,81 Euro
deutsche Familie 2.260 kWh monatlich kosten 185,99 Euro

ENERGIE sparen

Heute: Beim Heizen

Sauber in die Heizsaison

Es ist der Dreck, den wir nicht sehen: Viele Heizkörper sind im Innenbereich stark mit Staub und anderen Ablagerungen verschmutzt.

Befreit man den Heizkörper davon, findet eine bessere Umwälzung der Luft statt. Die Wärmeabgabe erhöht sich. Zudem werden Allergiker von Hausstaubmilben befreit und die Heizungsluft riecht frischer. Saubere Heizkörper schöpfen die Heizleistung besser aus und tragen zu einem sparsamen Einsatz von Wärmeenergie bei.

Tipp: Für schwer zugängliche Bereiche bietet sich eine professionelle Heizkörperreinigung an.



Bei Wii Sports von Nintendo ist Körpereinsatz gefragt.

In etwas über drei Wochen ist Weihnachten und wieder einmal wird es ernst: Was schenke ich? Die Stadtwerke Zeitung stöberte in Warenhäusern, im Fachhandel und im Internet und sammelte Geschenkk Ideen. Auf dieser Seite finden Sie unsere schönsten Empfehlungen:

Für Stimmungsmacher

Die Zimmerbeleuchtung **Living Colors von Philips** ist ein wahres Farbwunder. Wohnzimmer, Bad oder Schlafzimmer setzt die Lampe ins richtige Licht, auf Wunsch heller oder gedimmter. Mit 16 Millionen Farben des gesamten Regenbogenspektrums sind der Fantasie dabei keine Grenzen gesetzt!

Preis: ab 150 Euro

Für Aufgeweckte

Keiner braucht ihn wirklich und doch freut sich jeder über den kleinen Automaten: Die **WMF1** ist die kleinste Kaffeepadmaschine der Welt. Mit etwas Wasser und einem Kaffeepad ist der frisch gebrühte Kaffee in nur 50 Sekunden fix und fertig in der Tasse.

Preis: ab 99 Euro

Für Familien

Seit den Anfängen des Videospiele war eines kaum gefragt: Körpereinsatz! Mit der **Nintendo Wii Sports** hat sich das geändert. Beispielsweise wird beim Tennis der Wiimote-Controller wie ein Tennisschläger geschwungen. In den anderen Spielen fungiert der Controller als Golf- oder Baseballschläger und als Bowlingkugel. Zur Grundausstattung gehören Golf, Boxen, Tennis, Bowling und Baseball. Sport frei!

Preis: ca. 250 Euro

Für Strahler

Die **Schallzahnbürste sonicare** reinigt die Zähne so effektiv, dass 80% der Verfärbungen in vier Wochen entfernt sein sollen. Neu: Die ungeliebten Plaquebakterien werden auch dort bekämpft, wo eine Zahnbürste nicht hinkommt.

Preis: ca. 79 Euro

Für Erinnerungen

Digitale Bilderrahmen sind die modernste Art, sich an den Urlaub zu erinnern. Displays in vielen Größen und Variationen versprechen viel Freude an den eigenen Fotos.

Preis: ab 50 Euro

Für Wortspieler

Lange nicht gespielt? Schade eigentlich. Seit 60 Jahren begeistert das in Amerika erfundene **Scrabble** Millionen Spieler auf der ganzen Welt. Bei dem Brettspiel für zwei bis vier Personen müssen die Spieler aus zufällig gezogenen Buchstaben Wörter legen. Die Jubiläumsausgabe besticht mit einem aufgepeppten Design. Der neue „Scrabble-Duden“ ist dabei der unbestechliche Schiedsrichter für alle Zweifelsfälle.

Preis: Scrabble Original ab 33 Euro, Jubiläumsausgabe ca. 40 Euro

PREISFRAGE

Wie viel Zeit braucht die WMF1, um frischen Kaffee zu brühen?

Ihre Antwort senden Sie unter dem Stichwort „Geschenke“ bis zum 15. Dezember an:

SPREE PR, Märkisches Ufer 34, 10179 Berlin oder agentur@spree-pr.com

Das sind die Preise:

- 1. Preis: Nintendo Wii Sports
 - 2. Preis: Beleuchtung Living Colors von Philips
 - 3. Preis: Kaffeepadmaschine WMF1
 - 4. Preis: Schallzahnbürste sonicare von Philips
- Trostpreise:**
Fünf Massagetiere (die possierlichen Tiere links und rechts)

Viel Glück!



IMPRESSUM

Herausgeber: Stadtwerke und Energieversorger aus Belgiz, Bernau, Finsterwalde, Forst, Guben, Lübben, Luckau-Lübbenau, Perleberg, Premnitz, Prenzlau, Spremberg und Zehdenick

Redaktion und Verlag: SPREE-PR, Märkisches Ufer 34, 10179 Berlin; Tel.: 030 24746812; V.i. S. d. P.: Thomas Marquard

Redaktionsleitung: Alexander Schmeichel
Alex.Schmeichel@spree-pr.com

Mitarbeiter: J. Eckert, K. Maihorn, M. Pautz, U. Queißner, B. Rechenbach, B. Weber, J. Wieduwilt

Fotos: F. Arndt, M. Lichtenberg, M. Pautz, H. Petsch, U. Queißner, S. Rasche, A. Schmeichel, D. Seidel, Stadtwerke

Satz: SPREE-PR, G. Schulz (verantw.), A. Hansen, H. Petsch, G. Schulze, J. Wollschläger

Druck: Druckhaus Spandau
Sämtliche Artikel und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne Zustimmung der Redaktion ist unzulässig.



PREIS-Rätsel

Form der Kosten- senkung	Stadt in Branden- burg	Fluss in Branden- burg	weibl. Vor- name	ein- fach	ein Ried- gras	physik. Maß- ein- heit	Heus- haltung (Abk.)	eine Gebi- r	eine Energie- quelle
→	↓	8	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Fluss in Nordsee	→		5	im Ein- vort (Abk.)	→		engl. Anrede	→	7
Fessel		kleiner Energie- verbraucher	→		3		Mineral	positiv	inert
Ort im Havel- land	engl. Sonne	ehem. Zugang der DDR	↓	ehem. Kfz-K. von Lebr.	Ber- liner Vorort	→	↓	↓	↓
→	↓	↓	↓	Abk. für Ge- schäfts- bericht	Chem. Z. für 25. Element	↓	bibl. Stadt	→	ehem. Kfz-K. v. Finster- walde
Stadt in Sachsen	→	11	Kfz-K. von Offen- burg	→	Täu- schung	→	↓	↓	↓
abwei- sende Haltung	→	12	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
		6							

Die Lösung schicken Sie bitte unter dem Kennwort „**Preis ausschreiben**“ an SPREE-PR, Redaktion SWZ, Märkisches Ufer 34, 10179 Berlin oder per E-Mail an Alex.Schmeichel@spree-pr.com
Einsendeschluss: 15. Dezember 2008

- 1. Preis: 2 Übernachtungen in Künstlerpension (siehe rechts)
- 2. Preis: 50 EUR
- 3. Preis: 25 EUR

Gewinner der Ausgabe 3/2008

- 1. Preis: Michele Otto (Forst)
- 2. Preis: Rosemarie Schlie (Zehdenick)
- 3. Preis: A. Kergel (Guben)

Lösung: Stadtwerke sind ...

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----

Schlafen im Orientexpress?



Hauptpreis diesmal: 2 Übernachtungen für 2 Personen im Doppelzimmer Ihrer Wahl (bspw. im Orientexpress) in der Künstlerpension Spreewelten in Lübbenau mit vielen Extras.
Mehr Infos: www.spreewelten.de

ENERGIE IST LEBEN

Um zu wachsen, um uns zu bewegen, um zu reden, zu lachen, ja selbst beim Schlafen brauchen wir Energie. Die Stadtwerke Zeitung möchte in einer fünfteiligen Serie zeigen, wie wichtig Energie für die Entstehung des Lebens war und ist. Warum wir das tun, liegt nahe: Die Nutzung der Energieressourcen ist eines der

zentralen Themen der Menschheit in den nächsten Jahrzehnten. Denn eine zuverlässige Energieversorgung bestimmt unsere Lebensqualität maßgeblich. Lesen Sie heute Teil 4:

D@s Internetzeit@ter

Eine Betrachtung von Alexander Schmeichel

Geht es Ihnen auch so? Manchmal hat man doch ziemlich die Nase voll von all den neuen „Spielerechen“ unserer Zeit. Erst neulich: Ich brachte meine 11-jährige Tochter zum Flughafen Schönefeld. Sie wollte für zwei Wochen nach Lissabon zum Schüleraustausch. Nach Schönefeld fährt der Berliner mit der S-Bahn. Das geht bequem und schnell. Es war ein normaler Wochentag, aber noch recht früh am Morgen. Das Abteil war nur spärlich besetzt. Also die beste Zeit für ein Gespräch zwi-



Wie beim sogenannten e-learning zeigt uns das World Wide Web zunehmend, wo es langgeht. Bis zum Jahr 2010 wächst hierzulande der Strombedarf allein fürs Internet auf sage und schreibe 31,3 Milliarden Kilowattstunden. Dies entspricht dem jährlichen Stromverbrauch von knapp 9 Mio. Dreipersonenhaushalten.

lige, aber stromverbrauchende Kommunikation. Beispiel Internet: Der Strombedarf in den Privathaushalten ist durch die intensive Nutzung des Internets in den letzten Jahren erheblich angestiegen und wird auch in den nächsten Jahren weiter steigen. Im Jahre 2003 wurden in Deutschland etwa 6,8 Mrd. kWh elektrischer Strom für den Betrieb des Internets benötigt, für das Jahr 2010 gehen Schätzungen von einem Energiebedarf des Internets von 31,3 Mrd. kWh nur in Deutschland aus – eine Steigerung um 460 Prozent!

Internet steigert Stromverbrauch

Ich bin auf dem Rückweg von Schönefeld nach Hause und gebe schnell mal durch, dass am Flughafen alles gut geklappt hat. Die Verbindung ist nicht die beste, deshalb spreche ich ein wenig lauter. Da tippt mir jemand auf die Schulter ...



Alexander Schmeichel

PDA einzutragen. PDA heißt Personal Digital Assistant und ist so was wie ein elektronischer Kalender. Zwei Mitfahrer lasen Zeitung. Am liebsten hätte ich dem Lautstarktelefonierer auf die Schulter getippt. Schließlich wollte ich mich unterhalten ...

In Deutschland gibt's rund 80 Mio. Handys

Wir befinden uns im Zeitalter der Kommunikation. Mehr als 80 Millionen Handys gibt's hier-

zulande. In jedem deutschen Haushalt stehen mindestens ein Personalcomputer und zwei Fernsehapparate. Der Japaner weiß (fast) alles über den Italiener. Der Skandinavier schaut dem Amerikaner ins Wohnzimmer. Selbst China öffnet sich. Wir befinden uns im Internetzeitalter – das Synonym für eine grenzenlose Welt. Im Windschatten dieses Infor-

mationszuwachses wurden die Produktionszahlen von Mobiltelefonen, der Geräte mit Mikro- und Nanotechnik in schwindelerregende Höhen katapultiert. Wir sind zwar von immer sparsameren, jedoch auch von immer mehr elektrischen Geräten umgeben.

Der Energiehunger wächst weiter

So wächst der Energiehunger in den westeuropäischen Ländern, Japan und den USA durch bil-

TELEKOMMUNIKATION



Handy

In Deutschland gibt es mehr als 82 Mio. aktive Handys. Mehrere Kraftwerke laufen nur, um Handys zu laden. Aber: Ein Gerät allein verbraucht wenig, Schaltgeräte setzen sich durch. **Herstellung:** Ein Handy besteht aus 45 % Plastik, 20 % Kupfer, 20 % anderen Metallen, 10 % Keramik, 5 % nicht metallischen Anteilen. Alle werden mit sehr hohem Energieaufwand gewonnen.

Personalcomputer

Immer schneller werden alte PCs durch neue Modelle ersetzt. Der Energieverbrauch schwankt zwischen 70 und 80 Watt beim Büro-PC und 600 bis 700 Watt bei besonders leistungsstarken PCs.

Herstellung: Um einen PC mit Monitor herzustellen, werden 240 Kilogramm fossile Brennstoffe verbraucht, 22 Kilogramm Chemie und 1.500 Liter Wasser!



Bildschirme

Die Hersteller haben Stromsparen als Verkaufsargument entdeckt und bieten entsprechende Produkte an. Darum verlangsamt sich der Aufwärtstrend des weltweiten Energiebedarfs trotz steigender Verbrauchszahlen allmählich. Bis 2030 wird beim Weltenergiebedarf eine Bedarfssteigerung um rund die Hälfte auf 160.500 Terawattstunden prognostiziert.

Laptops

Sie lösen den Personalcomputer allmählich ab. Jedoch verbrauchen sie deutlich weniger Strom als Desktop-PCs. Ein Großteil dieser Energie verpufft allerdings auch beim Mobilcomputer als Wärme. Die Herstellung verbraucht viel Energie. Sehr aufwendig ist die Produktion der



Lithium-Ionen-Akkus.



MP3-Player

Sie gehören zu den meistverkauften Produkten. Der Produktzyklus ist kurz. Der Strombedarf hält sich dagegen, wie bei allen mobilen Geräten, in Grenzen – sie verbrauchen also relativ wenig Energie. Sie werden heute fast ausschließlich in Asien (vor allem China) gefertigt. Recycling-Aspekte spielen dabei keine Rolle.

Heißer als die Sonne

Plasmaschneidtechnik der Firma Kjellberg aus Finsterwalde weltweit begehrt

Ein kurzes Zischen lässt es erahnen. In wenigen Augenblicken wird die melonengelbe Maschine tonnenschwere Stahlbleche mit feinsten Schnitten trennen.

Ein greller gleißender Plasmastrahl wird sichtbar und schneidet durch das Metall, als sei es ein dünner Bogen Papier. Glühend rot fließt es dahin, Funken blitzen auf. Nach wenigen Sekunden ist alles vorbei und die legierte Metallplatte zerschnitten. Bis zu 30.000 Kelvin entstehen im Inneren des Schneidstrahls. Das ist etwa fünfmal so heiß, wie die Sonnenoberfläche. Bei diesen Temperaturen schmilzt selbst das härteste Metall.

Dieses Schauspiel wiederholt sich Tag für Tag in nahezu allen Bereichen der metallverarbeitenden Industrie. Kaum ein modernes Auto wird heute produziert, ohne dass der heiße Strahl aus Gas und Elektrizität – der Plasmastrahl – beteiligt ist. Vor fast 50 Jahren entwickelte der Dresdner Forscher Professor Manfred von Ardenne ein System, um die enorme Kraft des Plasmas für die Metallbearbeitung zu nutzen. Gemeinsam mit Ingenieuren und Maschinen des Finsterwalder Un-

ternehmens Kjellberg bringt er diese Erkenntnis zur Marktreife und legt damit den Grundstein für den weltweiten Siegeszug dieser Technologie.

Inbegriff für Präzision

Heute ist Plasmaschneidtechnik aus Finsterwalde der Inbegriff für Präzisionsschnitte von höchster Qualität. Kunden aller Kontinente schneiden mit den gelben Schneidanlagen aus Südbrandenburg. „Der Schlüssel zu diesem Erfolg lag ganz sicher in der Vision von Professor Ardenne, wirtschaftlich lohnend mit dem Plasmastrahl Werkstoffe zu trennen. Die Realisierung und technische Verfeinerung ist die Arbeit mehrerer Generationen von Kjellberg-Mitarbeitern. Mit einem hohen Forschungs- und Entwicklungsanteil tun wir alles, um unsere führende Position auf dem Weltmarkt zu behaupten“, versichert Volker Krink, Geschäftsführer der Kjellberg Finsterwalde Plasma und Maschinen GmbH.

Damit jede ausgelieferte Plasmaschneidanlage dem Anspruch von Kjellberg an Qualität und Zuverlässigkeit gerecht wird, muss sie sich zuvor ausgiebigen Belastungstests unterziehen. „Unser Prüffeld ist das



Siegfried Bedranowsky überwacht Belastungs- und Funktionstests an den Plasmaschneidanlagen von Kjellberg.

Herzstück der Qualitätskontrolle. Hier zeigt sich, wie gut alle Räder ineinander greifen. Erst wenn das umfangreiche Prüfprotokoll abgearbeitet ist, sind wir uns sicher, dass unsere Kunden eine verlässliche Maschine erhalten“, so Produktionsleiter Manfred Schenker.

Umfangreiche Tests

Angeschlossen an zahlreiche Messgeräte und Monitore muss jede Kjellberg-Anlage vor der Auslieferung beweisen, was in ihr steckt. „Wir kontrollieren dabei die Einhaltung vorgegebener Normen während der höchsten Beanspruchung, beobachten

die erzeugte Leistung und testen, ob alle Funktionen korrekt ausgeführt werden“, gewährt Siegfried Bedranowsky, Leiter des Prüffeldes, Einblicke in seine Arbeit. Gemeinsam mit seinen Kollegen überwacht er die Belastungs- und Funktionstests an den Kjellberg-Maschinen. Der gelernte Elektromonteur beschreibt die besondere Herausforderung als Maschinenprüfer: „Die Arbeit im Prüffeld macht Spaß, verlangt jedoch ständig die volle Konzentration. Jeder übersehene Fehler kann zum Ausfall der Maschine oder zur Zerstörung des Werkstückes führen. Um das zu verhindern, sind wir hier.“

Mit bestandener Qualitätsprüfung verlassen die Kjellberg-Maschinen gut verpackt die Produktionsstätten in Finsterwalde, um in über 70 Ländern mit Plasmatechnik zu schneiden, zu markieren oder zu kornen. Insgesamt beträgt der Exportanteil weit über 50 Prozent.



**Kjellberg Finsterwalde
Plasma und Maschinen
GmbH**

Leipziger Str. 82

03238 Finsterwalde

Tel.: +49 3531 500-0

E-Mail: plasma@kjellberg.de

www.kjellberg.de

Eine kleine Teerunde

Die Vertriebsabteilung der Stadtwerke Finsterwalde analysiert das abgelaufene Jahr

Wenn die Tage kürzer werden und der Endspurt auf die Weihnachtsgeschenke begonnen hat, setzt man sich gern mal bei einer Tasse Tee zusammen und lässt das abgelaufene Kalenderjahr Revue passieren. Das haben auch wir gemacht, und da es dabei natürlich um unsere Kunden geht, möchten wir Sie etwas an dieser „Teerunde“ teilhaben lassen.

Die See, auf der wir uns befinden, wird rauer, um so besser ist es, dass wir nun zu zweit am Steuerrad im Vertriebsbereich stehen.

Das Jahr war und ist von extremen Preisentwicklungen geprägt, doch das müssen wir nicht unbedingt noch mal lang und breit ausdiskutieren. Die Konsequenz daraus sind nicht kompensierbare Steigerungen unserer Beschaffungspreise. Diese mussten wir im Laufe der zweiten Jahreshälfte auch an unsere Kunden weitergeben. Nach wie vor bestehen wir auch mit den erhöhten Preisen den Vergleich zu Wettbewerbern. An dieser Stelle sollten wir uns bei unseren Kunden für diese Treue herzlich bedanken und uns klar



Die Mitarbeiter des Vertriebes analysierten die Lage bei einer guten Tasse Tee.

darüber sein, dass diese Treue auch in Zukunft für unseren Erfolg wichtig ist.

Genau vor diesem Hintergrund werden wir die aktuell fallenden Preise, gerade auf dem Ölmarkt, genau beobachten. Ein länger anhaltender Abwärtstrend wird zu fallenden Beschaffungspreisen, insbesondere beim Gas, führen. Dies wiederum, ganz klar, wird auch in den Endpreisen an unsere Kunden weitergegeben. Aber werden unsere Kunden nicht denken, dass wir verwirrt sind? Erst Preiserhöhung, dann Preissenkung – na ja, so wie ein

Hurrikan hat uns die Finanzkrise im Oktober voll und unangekündigt getroffen und das sind nun die Folgen davon. Da ein ständig steigender und fallender Puls nicht gesund ist, hoffen wir auf ein preislich ausgeglicheneres Jahr 2009.

Was haben wir in diesem Jahr noch geschafft. Und die Blicke wandern dabei auf unseren „Key-Accounter“ für Großkunden Jörg Lauschke: „Nun auch im Bereich der Großkunden standen im Jahr 2008 zahlreiche Vertragsverhandlungen an. Durch die persönlichen Gesprä-

che konnten wir trotz enormen Drucks der Wettbewerber größtenteils unsere Kunden wieder längerfristig an uns binden. Ausschlaggebend für die weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit sind die guten Erfahrungen mit der Arbeit und Leistung der Stadtwerke Finsterwalde GmbH und die Gewissheit, dass dies auch so bleibt.“

Auch im Bereich der Haushalts- und Gewerbekunden hat sich etwas getan und da fängt unsere Nadine Bornmann gleich an zu erzählen: „Natürlich hat sich da etwas getan, jeder einzelne Kunde ist uns wichtig und der starke Zuwachs von Kunden, auch außerhalb unserer eigenen Netzgebiete, zeigt uns, dass wir als regionales Unternehmen richtig liegen mit unserem hohen Anspruch an die Kundenzufriedenheit. Serviceleistung wird bei uns groß geschrieben und wir werden ständig weiter daran arbeiten, dies zu verbessern ...“

Genau, und da sind wir auf dem richtigen Weg, denn auch in Sachen Energieeinsparung haben wir mit unserem „Wärme Plus“-Produkt neue Wege beschritten. Da meldet sich unser „Außendienstler“ Dirk Jürschik zu Wort

und erklärt voller Begeisterung: „Ja, ‚Wärme plus‘ steht dabei für ein Komplettangebot der Stadtwerke zur energetisch optimalen Bereitstellung von Wärme im Ein- und Zweifamilienhausbereich. Energetisch optimal da die Wärmeerzeugung über moderne Gas-Brennwertgeräte erfolgt und noch dazu frei kombinierbar mit solarthermischer Warmwasserbereitung ist. Und das Tolle daran, wie ich finde, die Stadtwerke übernehmen so zu sagen nebenbei die komplette Investition und den Betrieb der Anlage.“

„Naja, mir ist noch aufgefallen“, erklärt unsere Katja Augustin, „dass immer mehr Kunden fragen, ob sie schon die optimalen Produkte haben. Auch unsere Rabatte ‚Duo‘ in Höhe von 1 % und ‚Trio‘ in Höhe von 2 % bei Kombination mehrerer Produkte der Stadtwerke kennen noch nicht alle unserer Kunden und verzichten so auf einen Preisvorteil. Hier sollten wir unsere Kunden noch besser informieren.“ Damit wollen wir erst mal schließen und freuen uns auf ein erfolgreiches Jahr 2009 gemeinsam mit Ihnen.

Ihr Andy Hoffmann und Alexander Bauer – nebst Vertriebsteam