

E-ADVISOR

DAS MAGAZIN VON WOLFF & MÜLLER ENERGY // AUSGABE 15 · 2024

FZulG

Herbst 2024

EPBD

EnEFG

Strom-
beschaffung

W
M
ENERGY

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

manchmal lassen sich berufliche Entscheidungen wunderbar mit alltäglichen Erlebnissen vergleichen. Die Planung meines zurückliegenden Sommerurlaubs erinnert mich dabei an die verschiedenen Ansätze der Energiebeschaffung – und die Parallelen sind bemerkenswert:

Die Festpreisstrategie im Energieeinkauf gleicht einem All-inclusive-Urlaub. Sie zahlen einen festen Preis und wissen genau, was Sie erwartet. Ob Strandurlaub oder Luxushotel, der Preis bleibt stabil. Für Unternehmen bedeutet das: Mit einem Festpreisvertrag sichern sie sich konstante Energiepreise über einen definierten Zeitraum – eine bewährte Methode, um Sicherheit und Planbarkeit zu gewährleisten.

Der Spotmarkt hingegen ist wie ein Abenteuerurlaub ohne feste Pläne. Dieser Typ Urlaub ist perfekt für jene, die flexibel bleiben möchten und bereit sind, sich auf Überraschungen einzulassen. Ähnlich funktioniert der Energieeinkauf über den Spotmarkt: Sie kaufen kurzfristig zu tagesaktuellen Preisen. Diese Flexibilität bietet Chancen, birgt jedoch auch Risiken, wenn die Preise plötzlich steigen – ähnlich wie unvorhergesehene Herausforderungen auf einer Abenteuerreise.

Die strukturierte Beschaffung kann mit einer Rundreise verglichen werden. Sie wählen gezielt verschiedene Etappen und holen das Beste aus jedem Zwischenstopp heraus. Diese Strategie kombiniert Elemente aus Festpreis- und Spotmarktkontrakten und erlaubt es, den Energieeinkauf zu streuen. Dabei können Sie auf Marktentwicklungen reagieren und gleichzeitig von stabilen sowie flexiblen Preisen profitieren – ähnlich wie bei einer geplanten Rundreise, die Raum für spontane Entdeckungen lässt.

Ob Sie also den All-inclusive-Komfort, die Spontantät eines Last-minute-Trips oder die gut durchdachte Rundreise bevorzugen – die Wahl der richtigen Energieeinkaufsstrategie sollte stets auf den spezifischen Bedürfnissen und Zielen Ihres Unternehmens basieren. Wie beim Reisen gibt es auch hier nicht die „eine richtige“ Methode. Stattdessen ist es entscheidend, die passende Lösung im Kontext von Risikoprofil, Unternehmensstrategie und Kalkulationssicherheit zu finden.

In dieser Ausgabe des E-Advisors werfen wir einen umfassenden Blick auf die Grundlagen der Energiebeschaffung. Angesichts neuer Rahmenbedingungen, die den Energiemarkt prägen, stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre Strategien zu überdenken und anzupassen. Wir stellen Ihnen zwei praxisnahe Kundenberichte vor, die zeigen, wie andere Unternehmen diese Herausforderungen erfolgreich meistern.

Zusätzlich widmen wir uns einem wichtigen Thema für die Zukunft: der Energy Performance of Buildings Directive (EPBD), die kürzlich im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht wurde. Wir erklären, was die neuen Vorgaben konkret für Sie bedeuten und wie Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher aufstellen können.

Vielen Dank, dass Sie Teil unserer Leserschaft sind. Wir hoffen, dass Ihnen diese Ausgabe wertvolle Einblicke und Anregungen bietet – und Ihnen neue Perspektiven für Ihre Energie- und Nachhaltigkeitsstrategie eröffnet.

Viel Freude beim Lesen!



Ihr
Thorben Bawidamann
WOLFF & MÜLLER ENERGY

Impressum

E-Advisor

2024, 8. Jahrgang, Ausgabe 15

Herausgeber

WOLFF & MÜLLER ENERGY GMBH
Wilhelm-Bleyle-Straße 1 | 71636 Ludwigsburg
Tel.: +49 7141 25878 – 0 | Fax: +49 7141 25878 – 119
energy@wm-energy.de | www.wm-energy.de

Art-Direktion & Illustrationen

Astrid Paul, SHORT CUTS GmbH; iStock

Redaktion

Ann-Katrin Johann, WOLFF & MÜLLER ENERGY GMBH

Text

WOLFF & MÜLLER ENERGY GMBH

Fotos

WOLFF & MÜLLER ENERGY Bildarchiv,
WickingerFilm, Sälzer Fotografie

Inhalt

- 4 Titelthema:**
- Fundament der Strombeschaffung**
- 10 Energy Performance Building Directive (EPBD)**
- 12 Abwärmemeldung / Fristverlängerung (EnEg)**
- 16 Forschungszulage für Unternehmen (FZuG)**
- 18 Customer Stories: Sonax**
- 20 Customer Stories: Stich u. Schäller**
- 22 Steigern Sie Ihre Gebäude-Effizienz mit KARMA!**
- 24 Wichtige Energie-Termine**
- 25 Stellenanzeigen**
- 26 WOLFF & MÜLLER ENERGY Social Company**

Wir verwenden aus Gründen der besseren Lesbarkeit die männliche Form. Wir weisen explizit darauf hin, dass wir uns dennoch stets an alle Geschlechter wenden.

Fundament der Strombeschaffung

Das Fundament einer Beschaffungsstrategie kann und darf unter Berücksichtigung einer sich kontinuierlichen verändernden Energielandschaft nicht auf einen einmalig festgelegten Bauplan reduziert werden.

Regulatorische Unsicherheiten, der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit sowie die Erfüllung sich kontinuierlich ändernder Compliance-Anforderungen erfordern, je nach Betrachtungsrahmen, eine unterschiedliche Gewichtung der jeweiligen Bausteine. Diese müssen im Kontext einer tragfähigen und unternehmensbezogenen Beschaffungsstrategie berücksichtigt werden.

Dieser Strukturwandel erfordert eine notwendige Neuausrichtung der Beschaffungsstrategie – wir wagen einen ersten Schritt in der Darstellung drei relevanter Bausteine:

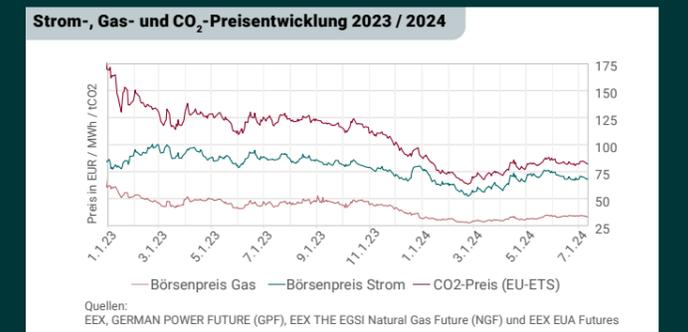


1 Energiewirtschaft und -Politik

Der deutsche Energiemarkt befindet sich in einer kontinuierlichen Novellierung, welche durch eine Vielzahl an national- und geopolitischen Einflüssen sowie bestehenden Wirkzusammenhängen zwischen Strom-, Gas- und CO₂-Markt bestimmt wird.

Ein gewichtiger Faktor ist das Ziel der Klimaneutralität bis zum Jahr 2045. Und wie konsequent diese Bestrebungen bereits in Umsetzung sind, zeigt sich durch das abgelaufene Kalenderjahr 2023, in dem fast 60 % der Nettostromerzeugung Deutschlands aus erneuerbaren Energien entstammten. Ungeklärt bleibt jedoch weiterhin die Frage der Substitution

im Hinblick auf grundlastfähige Technologien wie bereits vom Netz genommener bzw. im Rückbau befindlicher Atom- und Kohlekraftwerke. Bis zum Jahr 2026 ist die Abschaltung bzw. der Rückbau (gesichert) von weiteren ca. 4,4 GW Grundlastkraftwerken (Kohlekraft) geplant, der Zubau beschränkt sich auf ca. 0,8 GW nicht grundlastfähiger Gaskraftwerke.



Bedingt durch fehlende Flexibilitäten wie bspw. durch Speicher oder Demand-Side-Management kann weiterhin von einer Zunahme der dargebotsbedingten Volatilität sowie der Importabhängigkeit bei schwacher Einspeisung erneuerbarer Energien (Wind und Solar) ausgegangen werden. Bis zur perspektivischen Überwindung des vorhandenen Defizits werden konventionelle Brennstoffe wie Erdgas zur

Bereitstellung von Regelleistung zur Stabilisierung des Energiesystems weiterhin eine feste Größe sein – was sich auch aus der „Kraftwerksstrategie“, welche u. a. ein Gesamtausgleichsvolumen von ca. 23,8 GW an Gaskraftwerken beinhaltet, des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWK) ableiten lässt.

Bausteine einer Beschaffungsstrategie – Pfeiler eines individualisierten Bauplans



2

Beschaffungsmodelle

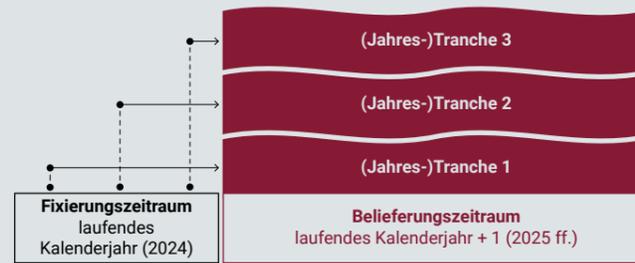
Wie zuvor dargestellt, können unterschiedliche Faktoren starke Preisschwankungen an den Energiebörsen nach sich ziehen. In diesem Zusammenhang kann seitens des Unternehmens eine dedizierte Auseinandersetzung mit dem Baustein „Beschaffungsmodelle“ notwendig sein, um die Eigenschaften von Modellen mit kurz-, mittel- und langfristiger Erfüllung hervorheben zu können.



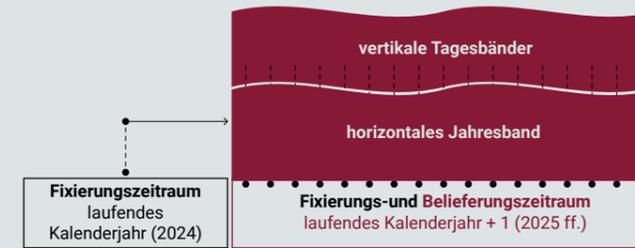
SPOTPREISBESCHAFFUNG



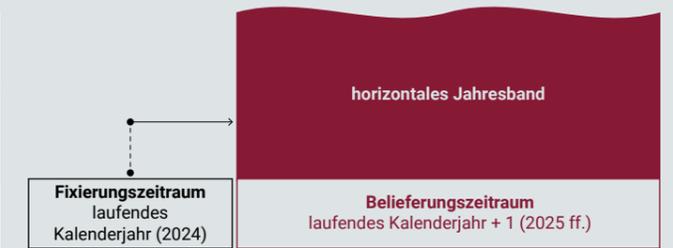
TRANCHENBESCHAFFUNG



FEST-/SPOTPREISBESCHAFFUNG



FESTPREISBESCHAFFUNG



| | |
|---|---|
| Größenordnung | ab ca. 100.000 kWh/a bevorzugt rLM-Lieferstellen |
| Mengenflexibilität | von +/- 0 % (100 % Spot-Ausgleich) |
| Beschaffungshorizont | kurz- bis langfristig |
| Beschaffungshäufigkeit | zu mehreren wiederkehrenden Stichtagen (Day-Ahead-Auktion) |
| Bedarfsentwicklung, Produktivität, Eigenerzeugung etc. | <ul style="list-style-type: none"> • Belieferungsmenge wird mit Fixierung der Handlings-Fee bestimmt, nachträgliche Verbrauchsveränderungen werden dann kurzfristig 1:1 über den SPOT-Markt beschafft • Kein einheitlicher Energiepreis, kurzfristigster Bedarf trifft auf mehr oder weniger großes Angebot • Eigenerzeugungsanlagen können kurzfristig zu bestehenden Volumina hinzugefügt werden – eine Änderung bereits festgelegter Handlings-Fees ist nicht zu erwarten |

| | |
|---|--|
| Größenordnung | ab ca. 2.500.000 kWh/a, vorzugsweise rLM-Lieferstellen |
| Mengenflexibilität | von +/- 0 % bis +/- 100 % (volle Mengenflexibilität) |
| Beschaffungshorizont | mittel- bis langfristig |
| Beschaffungshäufigkeit | zu einem oder meist mehreren Zeitpunkten, abhängig von gewähltem Tranchen-Modell und abgestimmtem Intervall bzw. Volumina |
| Bedarfsentwicklung, Produktivität, Eigenerzeugung etc. | <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungszeitpunkte werden kurzfristig und unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Marktbewegung und weiteren Einflussfaktoren strategisch abgepasst • Belieferungsmengen werden anteilig oder als Gesamtvolumen fixiert • Eigenerzeugungsanlagen sollten frühestmöglich in weitere Strukturierung eingeplant werden |

| | |
|---|---|
| Größenordnung | ab ca. 250.000 kWh/a |
| Mengenflexibilität | +/- 0% (vollständiger Spot-Ausgleich), auch bei unter- bzw. überdeckten Terminmarktmengen |
| Beschaffungshorizont | kurz- bis mittelfristig |
| Beschaffungshäufigkeit | zu einem (1) Stichtag, Fixierung der Terminmarktmengen sowie Absicherung der Dienstleistungsentgelte (Spot) |
| Bedarfsentwicklung, Produktivität, Eigenerzeugung etc. | <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsmenge wird zum Stichtag nur anteilig preislich fixiert • Bedarfsplanung kann unter Berücksichtigung einer gesicherten, zu bepreisenden Grundlast erfolgen • Spotmarktanteil kann über prognostizierten Eigenverbrauchsanteil gesteuert werden |

| | |
|---|--|
| Größenordnung | ab 1 kWh/a, SLP- und rLM-Lieferstellen |
| Mengenflexibilität | von +/- 0 % (Spot-Ausgleich) bis +/- 100 % (volle Mengenflexibilität) |
| Beschaffungshorizont | mittel- bis langfristig |
| Beschaffungshäufigkeit | zu einem (1) Stichtag |
| Bedarfsentwicklung, Produktivität, Eigenerzeugung etc. | <ul style="list-style-type: none"> • Belieferungsmenge wird mit Fixierung der Preiskonditionen bestimmt; nachträgliche Änderungen am Verbrauch werden im Rahmen von definierten Flexibilitäten eines sogenannten Toleranzkorridors ausgeglichen • Eine Überschreitung des Korridors zieht in den meisten Fällen einen Ausgleich über den Spotmarkt nach sich • Eigenerzeugungsanlagen sind bei der Bedarfsmengenplanung bereits frühzeitig zu berücksichtigen |

3

Unternehmensvorgaben

Planungssicherheit

- Bedarfsmengenplanung u. a. in Abhängigkeit von Produktionserwartungen (Reduktion des Mengenrisikos)
- Reduktion des Preisrisikos (Marktpreisschwankung)

Optimierung

- Preisopportunität und -Optimierung (u. a. Eingriffsmöglichkeiten zur nachträglichen Steuerung)
- Eigenerzeugungsanlagen und Speichereinheiten (Bedarfsdeckung und Vermarktung von Restmengen)

Nachhaltigkeitsforderungen

- Bezug von „Ökostrom“ unter Berücksichtigung von Qualitätsanforderungen an das jeweilige Zertifikat

Lieferantenverhältnis

- Bonität und Gesellschaftsstruktur (private Anbieter, Stadt- & Gemeindewerke sowie börsennotierte Konzerne)
- Zahlungsbedingungen (u. a. Sicherheitsleistungen / Vorauszahlungen)
- Flexibilisierungsoptionen (u. a. Wechsel aus Spot- in den Terminmarkt)
- Vertragliche Vereinbarkeit mit Eigenerzeugungsanlagen (zukünftig)

Darüber hinaus spielen Eigenerzeugungsanlagen und Speichereinheiten eine wichtige Rolle bei der Deckung des Energiebedarfs und der Vermarktung von Restmengen. Beides trägt zur weiteren Risikominimierung bei und senkt zeitgleich die Umweltauswirkungen eines Betriebes.

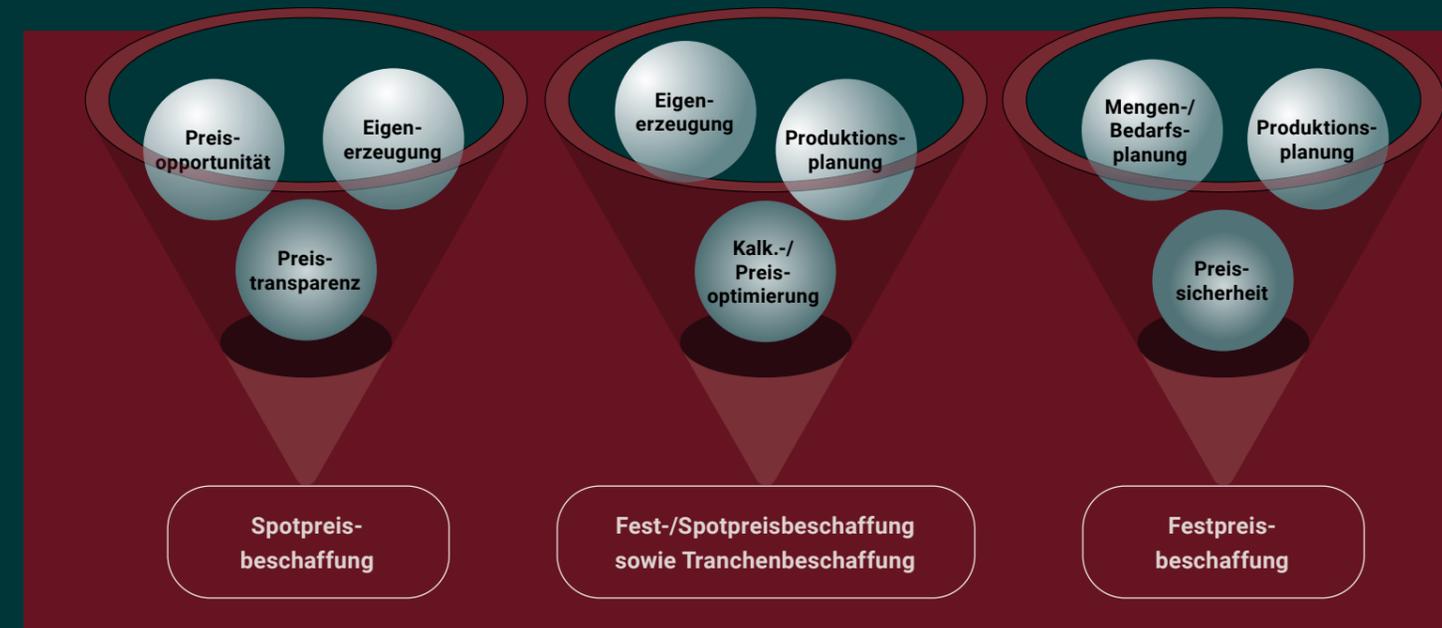
Im Bereich der Nachhaltigkeit setzen Unternehmen also auf die direkte und indirekte Reduktion der CO₂-Emissionen, um ihren ökologischen Fußabdruck zu dezimieren.

Der Einsatz von erneuerbaren Energien unterstützt nicht nur die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens, sondern trägt darüber hinaus auch zur Verbesserung des Unternehmensimages bei. Der Druck seitens der Endverbraucher, insbesondere im Konsumgüterbereich, und die Möglichkeit, Reduktions- und Entlastungspotenziale im Kontext staatlicher Umlagen zu heben, sind weitere treibende Kräfte. Der Bezug von „Ökostrom“, welcher bestimmte Qualitätsanforderungen erfüllt, gewinnt zunehmend an Bedeutung.

Auch das Lieferantenverhältnis spielt eine entscheidende Rolle bei der ganzheitlichen Implementierung einer zukunftsfähigen Energiebeschaffung. Hierbei werden die Bonität sowie die Gesellschaftsstruktur des Anbieters berücksichtigt, wobei es sich um private Anbieter, Stadt- und Gemeindewerke oder börsennotierte Konzerne handeln kann. Die Zahlungsbedingungen, einschließlich Sicherheitsleistungen und Vorauszahlungen, sowie Flexibilisierungsoptionen wie der Wechsel vom Spot- in den Terminmarkt sind wichtige Vertragsbestandteile. Zudem wird die vertragliche Vereinbarkeit mit Eigenerzeugungsanlagen in der Zukunft immer relevanter werden, um die nachhaltige und wirtschaftlich optimierte Energieversorgung langfristig zu sichern.

Überführung der Unternehmensvorgaben in eine Beschaffungsstrategie

Die Überführung der Bausteine in eine Beschaffungsstrategie kann nicht auf ein einfaches „Matching“ einzelner marktspezifischer und unternehmensbezogener Aspekte reduziert werden, sondern erfordert eine sorgfältige Analyse und Bewertung.



Alles in allem macht das aktuelle Marktumfeld eine Individualisierung möglich, fordert diese gleichzeitig aber auch aktiv ein – doch wo immer sich Chancen und Möglichkeiten ergeben, entstehen auch Risiken. Diese gilt es zu besprechen und individualisiert in eine geeignete Strategie aufzunehmen.

Folgende Fragestellung sollte dabei im Fokus stehen: **Wie muss eine unternehmensindividuelle Strategie ausgestaltet sein, um den Herausforderungen am Markt entsprechen zu können?**



Lea Bayram und Adrian Gunter sind Experten für die Energiemärkte. Profitieren Sie von der Expertise und wählen Sie das Beschaffungsmodell, das passgenau Ihren Bedürfnissen entspricht – die beiden Energieprofis beantworten gerne alle Ihre Fragen!

ENERGY PERFORMANCE BUILDING DIRECTIVE

Zur Mitte des zweiten Quartals, am 28. Mai 2024, wurde die neue Novelle der Energy Performance Building Directive (EPBD) als beschlossen im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

(EPBD)

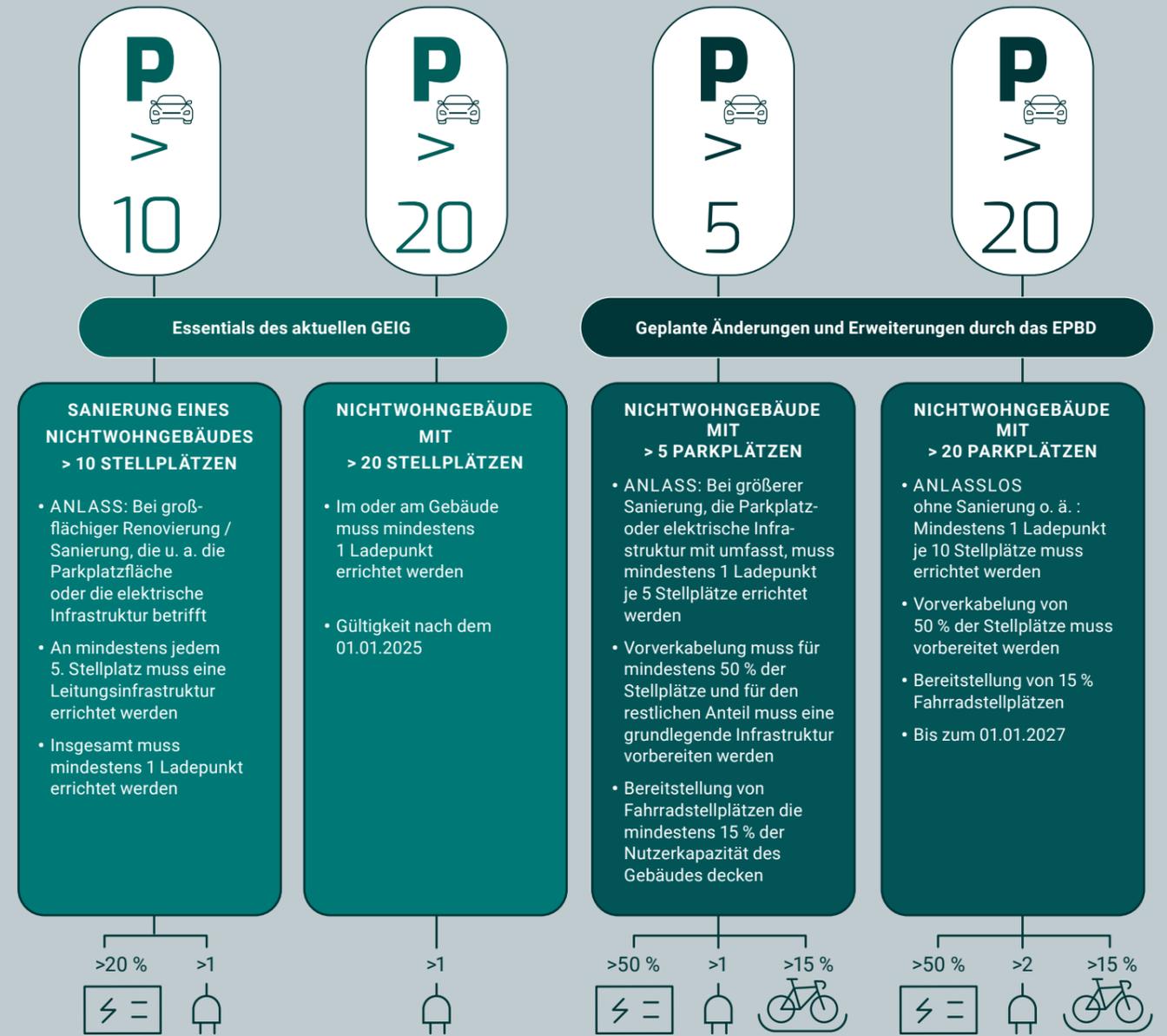
Vorweg kann allerdings festgehalten werden, dass Eigentümer von Gewerbeimmobilien nicht ad hoc aktiv werden müssen, denn die Mitgliedsstaaten haben bis zum 31.05.2026 Zeit, diese neuen Regelungen in nationales Recht zu überführen.

Einzelne Kerninhalte sind zu großen Teilen der Verbesserung des energetischen Gebäudestandards zuzuordnen – sowohl im Wohn- als auch dem Gewerbesektor.

In den vergangenen Auflagen des E-Advisors konnten Sie bereits Aktuelles rund um Gebäudehülle und technische Ausrüstung in Erfahrung bringen. Im Folgenden werfen wir diesmal keinen Blick in den Technikraum, sondern auf Ihren Parkplatz.

Im aktuellen Status quo liefert das **Gesetz zum Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität (GEIG)** die Vorgaben, unter welchen Bedingungen der Ausbau von Ladepunkten an den Stellplätzen von Gewerbeimmobilien vorangetrieben wird.

NEUE GESETZE
ab 2026



In der Nomenklatur ist hier besonders die Kausalität der „Anlasslosigkeit“ hervorzuheben, welche Gebäudeeigentümer in Handlungszwang bringt. Ferner muss allerdings auch erwähnt werden, dass es sich in einer gewissen Art und Weise um einen Forecast handelt, denn wie bereits erwähnt hat die Bundesrepublik selbst bis zum 31.05.2026 Zeit zu

entscheiden, wie genau diese EU-Richtlinie zum Gesetz gewandelt wird. Perspektivisch lässt sich jetzt schon abschätzen, dass das EPBD möglicherweise auch in der anstehenden Novellierung des Gebäudeenergie-Gesetzes (GEG) berücksichtigt werden könnte.



David Streicher kennt sich mit EPBD aus – und weiß, wer wann wo wie viele Parkplätze mit Ladepunkten errichten muss. Profitieren Sie von seinem Know-how!

ANFORDERUNGEN ZUR VERMEIDUNG UND VERWENDUNG VON ABWÄRME AUS DEM ENERGIE- EFFIZIENZ- GESETZ (EnEfG)

Im Rahmen des Energieeffizienzgesetzes (EnEfG), das darauf abzielt, die Energieeffizienz zu steigern und den Energieverbrauch zu optimieren, spielen Regelungen zur Abwärme eine wesentliche Rolle. Das EnEfG fördert Maßnahmen zur besseren Nutzung von Energie und zur Reduzierung des Energieverbrauchs, indem es Unternehmen verpflichtet, effizienter mit Energie umzugehen.

Abwärme, die als Nebenprodukt bei industriellen Prozessen und der Energieerzeugung entsteht, stellt bei richtiger Nutzung eine bedeutende Ressource dar.

Die in § 16 und § 17 des EnEfG festgelegten Regelungen sind dabei die Grundlagen zur Förderung und Sicherstellung einer effizienten Abwärmennutzung:

1 VERMEIDUNG VON ABWÄRME

Der erste Schritt gemäß § 16 besteht darin, die Entstehung von Abwärme durch gezielte Maßnahmen zu minimieren. Dies umfasst:

• Prozessoptimierung:

Unternehmen sollen ihre Produktions- und Betriebsprozesse so gestalten, dass die Menge an entstehender Abwärme möglichst gering ist. Hierzu zählen die Implementierung effizienter Technologien und die kontinuierliche Überprüfung der Prozessabläufe.

• Technologische Innovationen:

Der Einsatz neuer, effizienter Technologien, die weniger Abwärme erzeugen oder bestehende Abwärme besser nutzen, ist ein wesentlicher Bestandteil. Dies kann die Einführung von Wärmerückgewinnungssystemen oder energieeffizienten Maschinen umfassen.

2 VERWENDUNG VON ABWÄRME

Falls die Vermeidung von Abwärme nicht oder nicht vollständig realisierbar ist, verpflichtet § 16 zur effizienten Nutzung der verbleibenden Abwärme. Die möglichen Nutzungsansätze umfassen:

INTERNE NUTZUNG

Abwärme kann für verschiedene betriebliche Anwendungen verwendet werden, wie z. B.:

- **Heizsysteme:** Nutzung der Abwärme zur Beheizung von Produktionshallen, Bürogebäuden oder Lagerräumen.
- **Prozesswärme:** Einsatz der Abwärme in anderen Produktionsprozessen zur Reduzierung des externen Wärmebedarfs.

EXTERNE NUTZUNG

Unternehmen können überschüssige Abwärme an externe Partner weitergeben, z. B.:

- **Fernwärmenetze:** Einspeisung der Abwärme in Fernwärmenetze zur Beheizung von Wohn- und Geschäftsgebäuden in der Umgebung. Außerdem kann die Potenzialerschließung eine Grundlage kommunaler Wärmeplanung darstellen.
- **Industrielle Wärmeabnehmer:** Bereitstellung der Abwärme für andere Unternehmen, die diese in ihren Prozessen nutzen können.

Nachweis und Dokumentation

Nach § 17 des EnEfG sind Unternehmen verpflichtet, ihre Maßnahmen zur Vermeidung und Nutzung von Abwärme detailliert zu dokumentieren und nachzuweisen. Dazu gehören:

• Erfassung der Abwärmequellen:

Aufzeichnungen über die Art und Menge der erzeugten Abwärme.

• Maßnahmen zur Vermeidung:

Berichte über durchgeführte Maßnahmen zur Reduzierung der Abwärme und deren Auswirkungen.

• Nutzungskonzepte:

Dokumentation der Art und Weise, wie die verbleibende Abwärme verwendet oder bereitgestellt wird.

Die Meldung der ermittelten Potenziale erfolgt über die neu eingeführte Plattform für Abwärme.

Diese bildet die Grundlage, um den Austausch von Abwärme zwischen Unternehmen und potenziellen Abnehmern zu erleichtern. Die Plattform dient als Vermittlungs- und Koordinationsinstrument, um die Abwärmennutzung effizienter und transparenter zu gestalten. Sie fördert den nachhaltigen Umgang mit Energie, indem sie die Verwertung von Abwärme optimiert und damit einen wichtigen Beitrag zur Energieeffizienz und zur Reduktion von Treibhausgasemissionen leistet.

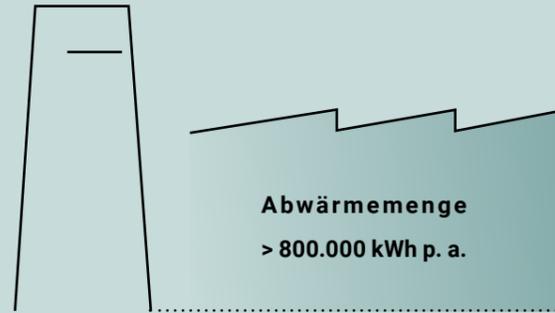
Kreis der Meldepflichtigen:

Unternehmen, die in den letzten drei abgeschlossenen Kalenderjahren im über die drei Jahre gemittelten Durchschnitt einen Gesamtenergieverbrauch von mehr als 2,5 GWh pro Jahr hatten, sind gemäß § 17 Absatz 4 EnEFG verpflichtet, Auskunft über ihre Abwärme zu erteilen.

| | Beispiel | 2021 | 2022 | 2023 | Mittelwert | Meldepflicht |
|---------------|------------------------|---------|---------|---------|------------|--------------|
| Unternehmen 1 | Gesamtenergieverbrauch | 2,8 GWh | 2,2 GWh | 2,6 GWh | 2,533 GWh | Ja |
| Unternehmen 2 | Gesamtenergieverbrauch | 2,4 GWh | 2,5 GWh | 2,3 GWh | 2,4 GWh | Nein |
| Unternehmen 3 | Gesamtenergieverbrauch | 2,2 GWh | 2,1 GWh | 2,9 GWh | 2,4 GWh | Nein |

Ausnahme: Wenn die interne oder externe Nutzung der Abwärme bereits vollständig vertraglich gesichert ist oder sich in der Bau-phase befindet.

Falls nur eine Teilnutzung der Abwärme vorgesehen ist, bleibt die verbleibende, ungenutzte Abwärmemenge relevant, sofern sie 200.000 kWh überschreitet.



Grenzkriterien

für die Meldung von Anlagen:

Von der Meldepflicht ausgenommen sind Informationen über Anlagen, die keine signifikanten Mengen an Abwärme erzeugen. Abwärme, die aus mehreren Anlagen in einem gemeinsamen abwärmeführenden Medium zusammengeführt wird, gilt dabei als Abwärme aus einer einzigen Anlage.

Eine Abwärmemenge von unter 200 MWh pro Jahr wird als nicht signifikant angesehen, wobei sich dieser Wert auf das letzte vollständige Kalenderjahr oder die letzten 12 Monate bezieht.

Zusätzlich wird Abwärme aus einer Anlage als nicht signifikant betrachtet, wenn sie:

- weniger als 1.500 Betriebsstunden pro Jahr zur Verfügung steht oder
- im Jahresdurchschnitt eine Abwärmetemperatur von unter 25 °C aufweist.

Auch dies bezieht sich auf das letzte vollständige Kalenderjahr oder die letzten 12 Monate.

Schwellenwerte

für Unternehmensstandorte:

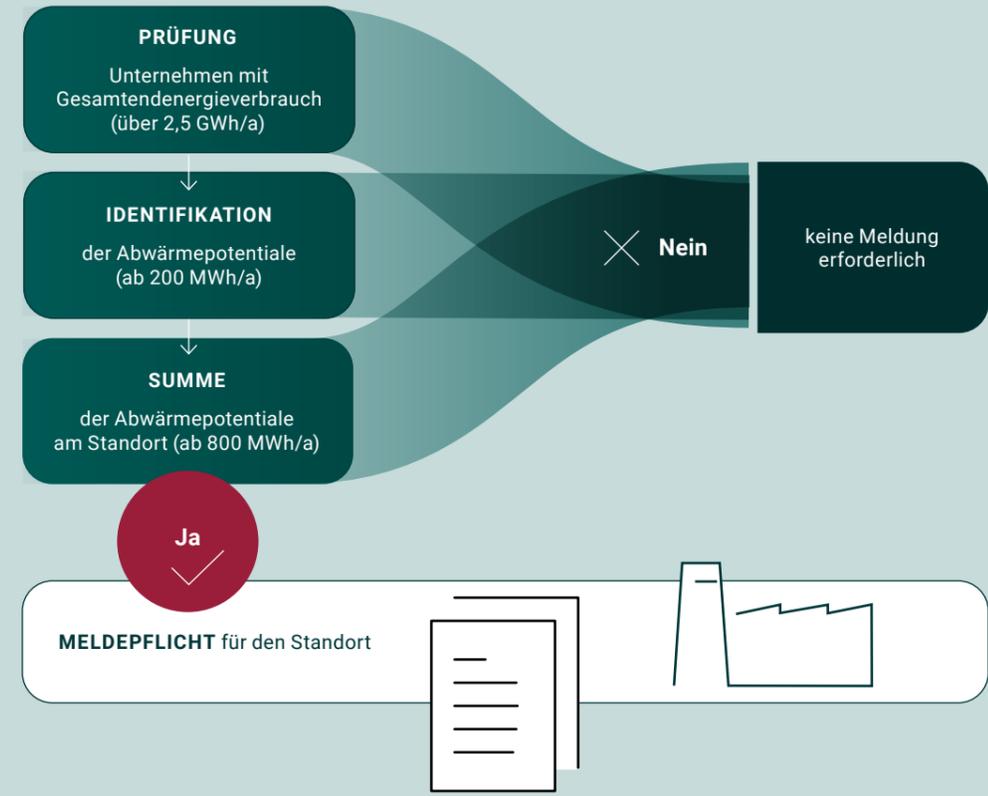
Informationen über Standorte, bei denen die Abwärmemenge der Abwärmepotentiale als gering angesehen wird, sind von der Meldepflicht ausgenommen.

Eine Abwärmemenge von unter 800.000 kWh pro Jahr, gemessen im letzten vollständigen Kalenderjahr oder in den letzten 12 Monaten, wird als nicht wesentlich betrachtet.

Als Standort gilt ein räumlich zusammenhängendes, abgegrenztes und in sich geschlossenes Betriebsgelände.

Der Standort muss für Außenstehende klar als Einheit erkennbar sein. Fahrzeuge, die den Standort eigenständig verlassen können, werden nicht als Abwärmepotentiale berücksichtigt.

Folgende Abbildung stellt die Entscheidungskriterien zur verpflichtenden Abwärmemeldung für Unternehmensstandorte nochmals grafisch dar.



Fristen:

Das zuständige Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz hat die erstmalige Meldefrist für die Plattform für Abwärme gemäß § 17 Abs. 2 S. 1 i.V.m. 20 Abs. 4 EnEFG sowie die damit verbundene Bußgeldbewehrung nach § 19 Abs. 1 Nr. 9 EnEFG bis zum 01.01.2025 ausgesetzt. Nach § 17 Abs. 2 Satz 1 EnEFG müssen die relevanten Informationen auf der Plattform für Abwärme bis spätestens 31. März eines jeden Jahres übermittelt oder aktualisiert werden. Unternehmen sind zudem verpflichtet, die auf der Plattform eingestellten Informationen aktuell zu halten und Änderungen, die mit Sicherheit oder hoher Wahrscheinlichkeit dauerhaft sind, unverzüglich zu aktualisieren.

Falls ein Unternehmen seine gesetzlich vorgeschriebenen Informationen

- nicht, oder
- nicht korrekt oder
- nicht rechtzeitig bis zum 31. März eines jeden Kalenderjahres über das vorgesehene Portal an die Bundesstelle für Energieeffizienz übermittelt oder
- die Richtigkeit und Vollständigkeit der übermittelten Informationen nicht bestätigt oder
- die Daten nach der Übermittlung/ Bestätigung nicht aktuell hält,

stellt dies eine Ordnungswidrigkeit dar. In solchen Fällen kann gemäß § 19 Abs. 1 Nr. 9 i. V. m. § 19 Abs. 2 EnEFG eine Geldbuße von bis zu 50.000 Euro verhängt werden.



Fabian Burrer und Felix Schadenberger erläutern auch Ihnen im Rahmen des EnEFG umfassend die gesetzlichen Anforderungen zur Vermeidung und effizienten Nutzung von Abwärme in Unternehmen, um Energieverschwendung zu minimieren und den nachhaltigen Umgang mit Ressourcen zu fördern.

FORSCHUNGSZULAGE FÜR UNTERNEHMEN (FZULG)

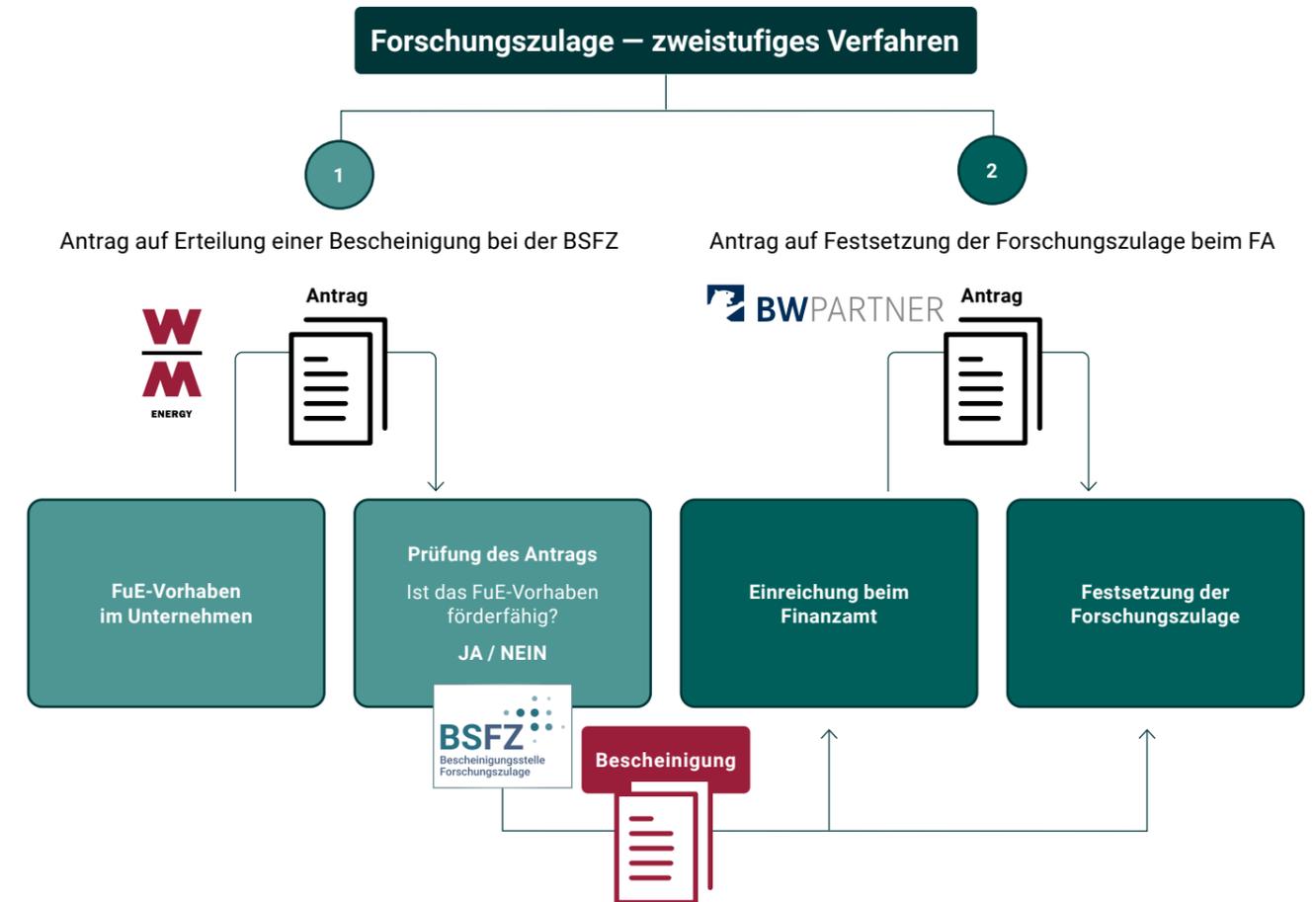
AB 28.03.2024

10.000.000 €

Das Forschungszulagegesetz (FZulG)

unterstützt Unternehmen durch steuerliche Förderung bei der Refinanzierung ihrer Ausgaben für Forschung & Entwicklung.

Ziel dieser Forschungszulage ist es, den Investitionsstandort Deutschland zu stärken und die Forschungsaktivitäten insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu fördern.



Was wird gefördert?

Interne und externe Kosten für Forschung & Entwicklung. Mögliche förderfähige Aufwendungen in diesem Zusammenhang können unter anderem sein:

- Lohn- & Gehaltskosten für Mitarbeitende
- Extern beauftragte Leistungen
- Anschaffungs- & Herstellkosten von Wirtschaftsgütern

Wie wird gefördert?

Die Forschungszulage wird mit der nächsten Steuerfestsetzung (Einkommensteuer/Körperschaftsteuer) verrechnet bzw. ausgezahlt, sofern sie die festgesetzte Steuer übersteigt. Das Antragsverfahren für die Forschungszulage ist zweistufig:

- Zunächst erfolgt die Beantragung der FuE-Bescheinigung bei der Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ).
- Sobald das FuE-Vorhaben bewilligt wird, erhält das antragsstellende Unternehmen die Bescheinigung für die Forschungszulage, welche automatisch an das zuständige Finanzamt übermittelt wird.

Diese Punkte müssen den begünstigten Aktivitäten Grundlagenforschung, industrielle Forschung oder experimentelle Entwicklung zuzuordnen sein.

Wer wird gefördert?

- Alle Steuerpflichtigen gemäß Einkommen- und Körperschaftsteuergesetz
- Unternehmen außerhalb der Gewinnzone wie beispielsweise Start-ups oder Unternehmen in Krisensituationen (sofern diese noch über mehr als die Hälfte ihres gezeichneten Kapitals verfügen)

In welcher Höhe wird gefördert?

Unternehmen können 25 % (KMU 35 %) ihrer förderfähigen Aufwendungen für folgende Zeiträume ansetzen:

- 01.01.2020 – 30.06.2020: bis zu 2.000.000 EUR
- 01.07.2020 – 27.03.2024: bis zu 4.000.000 EUR
- Ab 28.03.2024: bis zu 10.000.000 EUR



Julian Reik berät Sie umfassend zur Forschungszulage und unterstützt Sie bei der Beantragung, um maximale Förderungen für Ihre Forschungs- und Entwicklungsprojekte zu sichern. Profitieren Sie von seinem fundierten Wissen, um finanzielle Vorteile für Ihr Unternehmen zu realisieren.

Komplexe Energiebeschaffung? Wir machen es einfach für Sie!

Seit 2018 unterstützt WOLFF & MÜLLER ENERGY (WME) die Unternehmensgruppe HOFFMANN und deren Tochtergesellschaft Sonax – bekannt für ihre Reinigungs- und Pflegeprodukte für Fahrzeuge, die unter Autoliebhabern besonders geschätzt werden – bei der komplexen Verwaltung und Beschaffung von Energie. Die Wahl von WME erfolgte aufgrund des klaren Bedarfs an einem kompetenten Partner, der die speziellen Anforderungen der Unternehmensgruppe erkennt und effiziente Lösungen anbieten kann.

Obwohl der Gesamtenergieverbrauch der Unternehmensgruppe in der eigenen Wahrnehmung als relativ gering angesehen wird, erfordert die Energiebeschaffung angesichts der Unternehmensstruktur und der verteilten Standorte dennoch eine präzise und gut organisierte Strategie.

Die Gruppe besteht aus zwei Hauptunternehmen: Hoffmann Mineral und Sonax. Hoffmann Mineral weist den höchsten Energiebedarf innerhalb der Unternehmensgruppe auf und ist für die Beschaffung von Strom und Gas zuständig. Das Unternehmen verarbeitet und veredelt Neuburger Kieselerde, einen Rohstoff, der ausschließlich im Umkreis von etwa 100 km um den Hauptstandort in Neuburg vorkommt. Der energieintensivste Prozess ist die Kalzinierung der Kieselerde, der einen erheblichen Gasbedarf mit sich bringt.

Sonax hat ebenfalls seinen Hauptsitz in Neuburg. Zudem betreibt Sonax die Tochtergesellschaft DuroDruck GmbH, die vor sechs Jahren von Neuburg nach Wellheim umgezogen ist.



„Die Arbeit mit Frau Dr. Burghart und ihrem Team in der Unternehmensgruppe Hoffmann Mineral macht sehr viel Spaß. Besonders die hohe Wertschätzung, die uns entgegengebracht wird, ist hervorzuheben.“

Julian Reik
Senior Sales Manager, WME

Dieser Umzug führte zu einem Wechsel des Netzbetreibers und brachte neue Fragen in der Energiebeschaffung sowie abwicklungstechnische Herausforderungen mit sich.

Darüber hinaus umfasst die Infrastruktur eine Logistikhalle und eine neue Produktionsanlage, die 2026 in Betrieb genommen werden soll. Einige Gebäude sind zudem mit Photovoltaikanlagen ausgestattet. Die komplexe Unternehmensstruktur, aufgrund der geografischen Verteilung der Standorte, erfordert eine umfassende Berücksichtigung aller Besonderheiten in der Energiebeschaffung.

Mit unserer umfassenden Beratungsleistung ist das aber kein Problem!

Wir sind in der Lage, die Komplexität der Energiebeschaffung umfassend zu erkennen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Unsere Beratungsleistungen decken alle relevanten Aspekte ab – kaufmännische, technische und nachhaltige. Zu den regelmäßigen Dienstleistungen gehören wöchentliche Updates sowie die Unterstützung zur Senkung der Energieebenkosten und dem Thema Nachhaltigkeit.

„Die Beratung von WME kann nur so gut sein wie der Input, den wir geben.“

Dr. Stephanie Burghart
Leitung Einkauf (CPO), SONAX GmbH

Die Zusammenarbeit mit WME

Die langjährige Zusammenarbeit zwischen WME und der Unternehmensgruppe HOFFMANN verdeutlicht, wie entscheidend kompetente Beratung und klare Kommunikation in der Energiebeschaffung sind. Durch regelmäßige gemeinsame Termine und enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichen und Partnern stellen die Vertragspartner und WME sicher, dass alle relevanten Informationen effektiv ausgetauscht werden. Diese strukturierte Herangehensweise und offene Kommunikation haben es der Unternehmensgruppe HOFFMANN ermöglicht eine erfolgreiche Energiebeschaffungsstrategie beizubehalten. ●

SONAX[®]
MADE IN GERMANY

ZUM UNTERNEHMEN:

Seit 1950 steht die Marke als unverwechselbares Synonym für hochwertige Autopflegeprodukte. Ganz gleich, ob Kleinwagen, Mittelklassefahrzeug oder Luxusmobil – ob im Motorsport, in der Tuningszene oder in der Welt klassischer Automobile: Sonax steht Autofans und Experten immer dann zur Seite, wenn es um den perfekten Auftritt des Fahrzeugs geht. Die Marke ist in über 110 Ländern der Erde vertreten und zählt damit zu den weltweit führenden Herstellern von Autopflegeprodukten. Sonax Produkte werden in Neuburg an der Donau entwickelt und produziert: ein Bekenntnis zum Standort und zum Qualitätsversprechen „Made in Germany“.



Im Rahmen eines Interviews geben wir Ihnen Einblicke in eines unserer Utility-Power Purchase Agreement (U-PPA) Projekte.



„Wir vertrauen auf die Expertise der WME.“

Stefan Schäller
Stich u. Schäller GmbH

Was hat Sie dazu bewogen sich in Bezug auf das Vermarktungsvorhaben an die Experten der WME zu wenden?

Stefan Schäller: Wir sind wie die WME Mitglied im Bayerischen Industrieverband (BIV). Bei einem Online-Seminar im Rahmen des Verbands hatten wir die Gelegenheit, WOLFF & MÜLLER ENERGY und deren Beratungsbereiche kennenzulernen. Kevin-Robbyn Wick war bei diesem Seminar persönlich für die WME vertreten. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir die Photovoltaikanlage bereits vollständig geplant.

Nach dem Seminar entschieden wir uns jedoch, uns in Bezug auf die Vermarktung an die WME zu wenden, um das Projekt nochmals ganzheitlich von den Experten betrachten und bewerten zu lassen.

Welche Rolle hat WME bei der erfolgreichen Identifizierung, Vergabe und Abwicklung gespielt?

Stefan Schäller: Im Jahr 2021 hatten wir die Idee, ein kleines Solarfeld mit 400 kWp Leistung im westlichen Teil der Kiesgrube zu bauen. Während der Planungsphase stellten wir fest, dass wir im südlichen Bereich eine noch größere verfügbare Fläche haben.

Daraus entstand die Idee, eine größere Anlage für den Eigenbedarf zu errichten und den Überschuss ins Netz einzuspeisen. Letztendlich wurde die Anlage so groß, dass nur 10 % für den Eigenbedarf genutzt werden und 90 % für die Vermarktung bestimmt sind.

Die WME hat die erforderlichen Ausschreibungsunterlagen für uns erstellt und daraufhin eine überregionale Ausschreibung mit einer Vielzahl von Anbietern durchgeführt. Die eingehenden Angebote der Direktvermarkter wurden von der WME bewertet, und wir haben gemeinsam die Ergebnisse bezüglich der angebotenen Konditionen und Vertragsbestimmungen besprochen.

Abschließend wurde ein Preisspiegel erstellt, und basierend auf den Angeboten der Direktvermarkter haben wir gemeinsam eine Entscheidung getroffen.

Bei welchen zukünftigen Themenstellungen würden Sie wieder auf die Expertise der WME zurückgreifen?

Stefan Schäller: Im nächsten Schritt planen wir, bei weiterhin positiver Entwicklung, auf Wasserstoff umzusteigen. Mit dem produzierten Strom der Anlage und den zwei Grundwasserbrunnen auf dem Gelände möchten wir, sofern dies machbar und finanziell sinnvoll ist, auf grünen Wasserstoff setzen. Dabei vertrauen wir auf die Expertise der WME, die dieses Projekt für uns bewerten kann.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit der WME zusammenfassend beschreiben?

Stefan Schäller: Die Zusammenarbeit war ausgezeichnet. Alle offenen Fragen und Punkte des Projekts wurden umfassend geklärt und erklärt. Auch in den Nachverhandlungen, als die Preise rückläufig waren, verlief alles ideal. Die WME ist äußerst empfehlenswert.

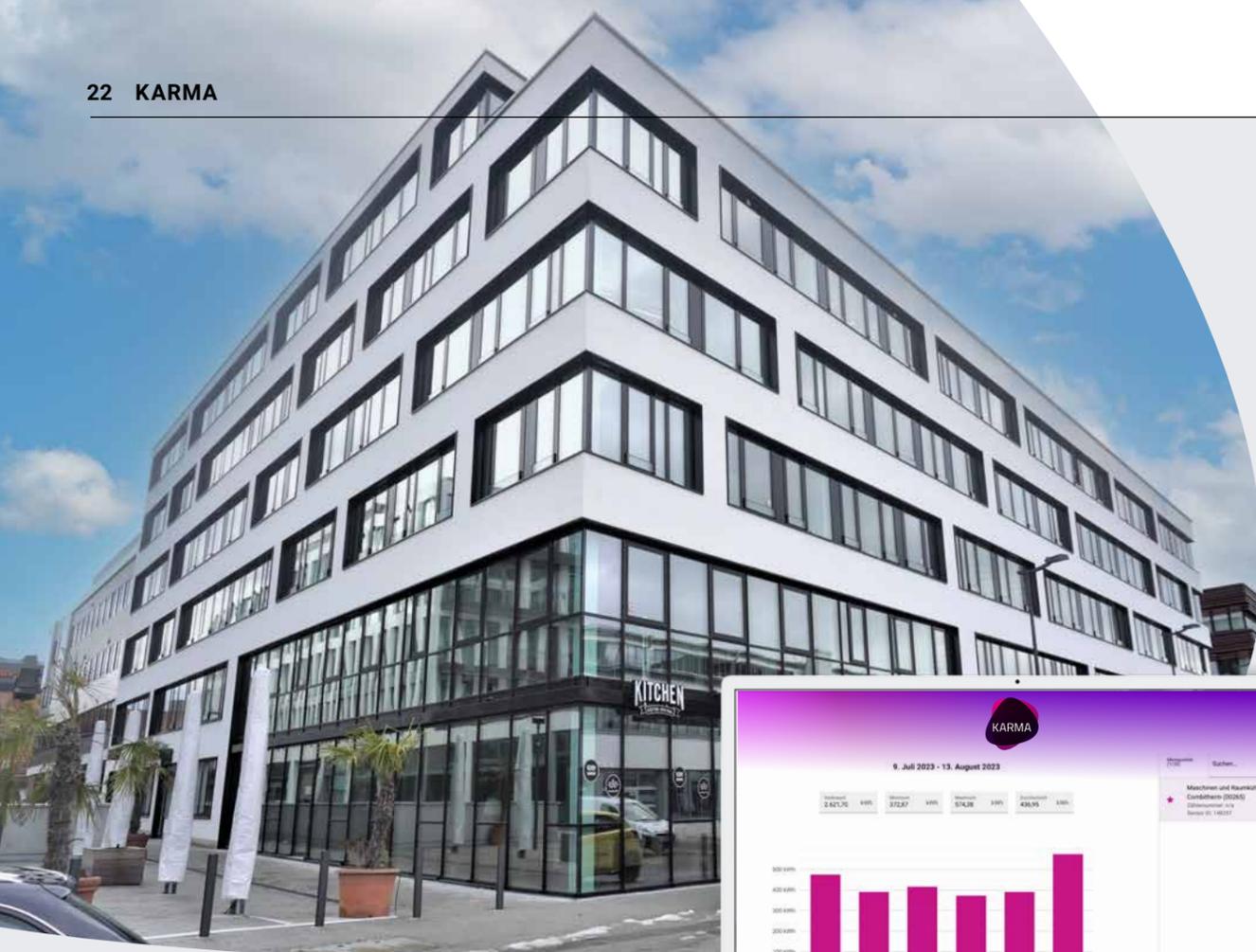
Sonniges Erfolgsprojekt

Wie WME das Solarfeld-Projekt von Stich u. Schäller optimierte



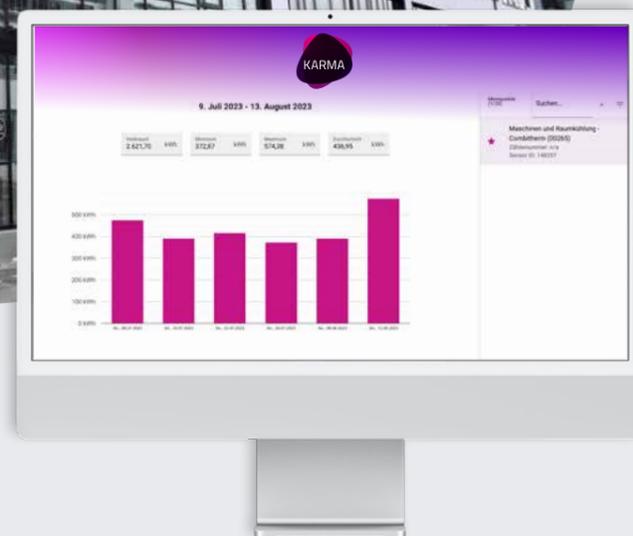
ZUM UNTERNEHMEN:

Die Stich u. Schäller GmbH, ansässig in Peiting, produziert seit 1960 Baustoffe. Das Betonwerk im Grünen wurde 1998 erbaut. Der Turm besitzt ein Volumen von 350 m³ Zuschlägen in 7 Kammern. Das Unternehmen bietet eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen an, die hauptsächlich auf Transportbeton und andere Betonprodukte fokussiert sind. Stich u. Schäller verfügen über moderne Produktionsanlagen und eine engagierte Belegschaft, die sicherstellt, dass die Produkte den hohen Qualitätsanforderungen entsprechen.



Das KARMA Web-Dashboard zeigt deutlich die Wirksamkeit der Maßnahmen.

Quelle: KARMA



DER KUNDE

Die S-Immobilien Pforzheim Calw, eine Tochtergesellschaft der Sparkasse Pforzheim Calw, befasst sich seit ihrer Gründung im Jahr 2017 mit dem Aufbau und Betrieb eines überwiegend gewerblich genutzten Immobilienportfolios für den eigenen Bestand. Ein umfassendes Netzwerk im Bau- und Immobilienbereich, vielfältige technische und ökonomische Expertise sowie umfangreiche Marktkenntnisse sind dabei der Schlüssel zu wirtschaftlichen, nachhaltigen und zukunftsfähigen Immobilien-Investitionen. Im Rahmen eines professionellen Asset-Managements betreut das Unternehmen sämtliche Phasen des Investmentprozesses von der Akquisition geeigneter Bestandsobjekte und Projektentwicklungen über die aktive Bewirtschaftung der Liegenschaften bis hin zur Durchführung von Modernisierungs- und Revitalisierungsmaßnahmen.

„Mit KARMA konnten wir sehr zügig Transparenz über den Betrieb unserer Anlagen erlangen und in enger Zusammenarbeit mit den KARMA Ingenieuren Maßnahmen umsetzen, die zu einem nachweisbar effizienteren Gebäudebetrieb geführt haben. Wir setzen auf einen dauerhaften Einsatz der Lösung, um sicherzustellen, dass die Effizienz auch zukünftig gewährleistet ist. Aufgrund des Erfolgs planen wir weitere Liegenschaften an KARMA anzubinden.“

Jan Panowitz
S-Immobilien Pforzheim-Calw

Steigern Sie Ihre Gebäude-Effizienz mit KARMA!

Ganzjährig effizienter heizen und kühlen –
durch Optimierung bestehender technischer Anlagen

DAS OBJEKT

Im Gewerbegebiet Flugfeld Böblingen betreut die S-Immobilien Pforzheim Calw zwei moderne Büro- und Verwaltungsgebäude: das LIFT-OFF mit einer Mietfläche von 8.766 m² und das FLUGFELDOFFICE mit 3.366 m².

DIE AUFGABE

Zielsetzung war es, in beiden Neubauten Optimierungspotenziale beim Betrieb der technischen Anlagen zu identifizieren sowie einen effektiven Gebäudebetrieb dauerhaft sicherzustellen. In diesem Zusammenhang entschied sich die S-Immobilien Pforzheim Calw für eine Zusammenarbeit mit KARMA.

DIE UMSETZUNG

KARMA digitalisierte alle Haupt- und Unterzähler für Strom, Wärme, Wasser und technische Anlagen. Dazu gehörte die Anbindung der Vor- und Rücklauftemperaturen aller Heizkreise sowie der Lüftungs- und Kälteanlagen. Verschiedene Innen- und Außentemperaturmessungen ergänzen das System, um die Effizienz der Anlagen bewerten zu können.

DER ERFOLG

Über das KARMA Monitoring konnte entdeckt und nachgewiesen werden, dass sowohl die Heizung in der Heizperiode als auch die Klimatisierung in der Kühlperiode am Wochenende durchliefen und werktags keine Nachtabsenkung hatten. Auf Basis der KARMA Daten erarbeitete ein KARMA Gebäudeingenieur Maßnahmen für Neueinstellung der Anlagen:

1. Bei gleichen Innentemperaturen im Gebäude konnte so nachweislich ein knapp 10 % effizienterer Betrieb der Heizung gewährleistet werden.
2. Die Gebäudeleittechnik wurde in Bezug auf die Steuerung der Kälteanlagen neu programmiert. Dank der KARMA Daten konnte im Vorfeld exakt kalkuliert werden, ob sich dieser Schritt mit Blick auf die daraus resultierende Energieeinsparung lohnt.
3. Als langfristiger Nutzer warnt ein automatisiertes Monitoring per Push-Nachricht im Falle von Anlagenausfällen oder überhöhten Temperaturen und Verbräuchen.

Das Projekt amortisierte sich nach bereits rund 6 Monaten.



Vincent Schlecker vom KARMA-Team hat die S-Immobilien Pforzheim Calw energieeffizienter gemacht und ist unser Experte für energieeffizientes Anlagen-Monitoring – er berät Sie gerne bei der Digitalisierung und Vernetzung Ihrer Betriebsanlage.

Entdecken Sie, wie die S-Immobilien Pforzheim Calw mit KARMA ihre Bürokomplexe effizienter betreibt und Energiekosten senkt. Lassen Sie sich von den erfolgreichen Optimierungsmaßnahmen inspirieren!

KARMA



Lukas Danner ist Consultant und kennt alle wichtigen Termine der Energiebranche.

Überblick

DIESE TERMINE SOLLTEN SIE NICHT VERPASSEN.

| 2024 | AGENDA | TO-DO |
|-------------|--------|---|
| SEPTEMBER | 30.09. | Strom- und Gasvertrag gekündigt? In der Regel letztmöglicher Kündigungstermin für Energielieferverträge mit Laufzeit bis 31.12.2024 |
| | | Fristende Neuanzeige Individuelles Netzentgelt Einreichung der Unterlagen bei der Bundesnetzagentur (im Falle eines möglichen Anspruchs) |
| OKTOBER | 15.10. | Veröffentlichung von vorläufigen Netzentgelten sowie Hochlastzeitfenstern (für das Medium Strom) und Offshore-Netzzumlage durch die Verteil- und Übertragungsnetzbetreiber |
| | 25.10. | Veröffentlichung der KWK-, § 19 StromNEV- und AbLaV-Umlage für das Lieferjahr 2025 durch die Übertragungsnetzbetreiber |
| NOVEMBER | 15.11. | Wahloption-Wechsel von Anzeigen für Individuelles Netzentgelt § 19 Abs. 1 StromNEV an Netzbetreiber und BNetzA Voraussetzung: erfolgte Anzeige auf Individuelles Netzentgelt |
| DEZEMBER | 15.12. | Letztmöglicher Termin zur Anmeldung eines Strom- und Gasliefervertrags mit Lieferbeginn 01.01.2025 Nachfassen beim neuen Energieversorger, ob der Lieferantenwechsel zum 01.01.2025 bestätigt wurde |
| | 31.12. | Ausschlussfrist für Energie- und Stromsteuerentlastungsantrag 2023 Einreichung der Unterlagen beim Hauptzollamt |
| 2025 | | |
| FEBRUAR | 28.02. | 28.02. Meldepflicht für Anlagebetreiber über den in 2024 erzeugten und durch ein Netz durchgeleiteten Strom Angaben zur Stromeigenerzeugung beim zuständigen Verteilnetzbetreiber |
| MÄRZ | 31.03. | Jahresmitteilung KWK-Daten gegenüber Netzbetreiber und BAFA für die KWKG-Umlage bei Anlagen ≤ 50 kW nicht erforderlich |
| | | Fristende zur Meldung der § 19 Abs. 2 StromNEV-Umlage Mitteilung von selbstverbrauchten Mengen beim zuständigen Verteilnetzbetreiber |

Verstärkung gesucht: Werde Teil unseres Teams

JUNIOR SALES MANAGER ENERGIE & NACHHALTIGKEIT (W/M/D)

SALES MANAGER ENERGIE & NACHHALTIGKEIT (W/M/D)

JUNIOR CONSULTANT ENERGIE & NACHHALTIGKEIT (W/M/D)

CONSULTANT ENERGIE & NACHHALTIGKEIT (W/M/D)

JUNIOR CONSULTANT ENERGIEWIRTSCHAFT (W/M/D)

CONSULTANT ENERGIEWIRTSCHAFT (W/M/D)

QUALITÄTSBEAUFTRAGTER (W/M/D)



JETZT BEWERBEN:

[wm-energy.de/
Karriere](https://wm-energy.de/Karriere)



Franziska Pulzer ist Recruiting & Employer Branding Professional und freut sich auf die Verstärkung unseres Teams. Gerne steht sie für Ihre Fragen zur Verfügung!



WME-SOMMERFEST
IN DER ALTEN REEDEREI HEILBRONN



WOLFF & MÜLLER FUSSBALL
CUP BEIM SOMMERFEST
IM GOTTLÖB-MÜLLER-
STADION IN DENKENDORF



GASTVORTRAG AN DER HOCHSCHULE
FÜR WIRTSCHAFT UND UMWELT
NÜRTINGEN-GEISLINGEN

Social Company



ERSTES WME-FRÜHLINGSFEST
IN DEN EIGENEN BÜRORÄUMEN

Die letzten Monate waren vollgepackt mit spannenden Ereignissen und besonderen Momenten. Hier sind unsere Highlights.

Folgen Sie uns auf LinkedIn:



STUTTGARTER KICKERS e.V.
SPONSOREN CUP 2024

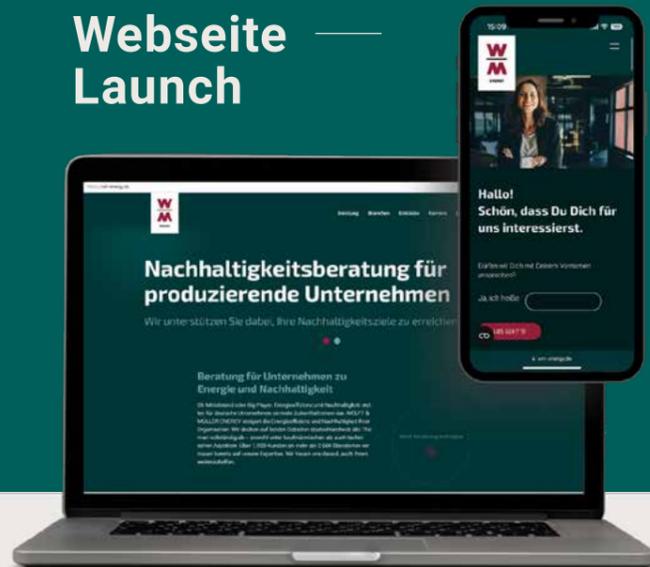
STUTTGARTER KICKERS e.V.
GOLFCUP 2024



AFTERWORK BEI DEN MHP RIESEN



Webseite Launch



wm-energy.de

ZWEITE SALES-TAGUNG 2024



In den Mitgliedsunternehmen unserer Verbände und Netzwerke sind innerhalb der Wertschöpfung energieintensive Prozesse notwendig. WOLFF & MÜLLER ENERGY unterstützt die Mitgliedsunternehmen bei ihren Themen rund um Nachhaltigkeit, CO₂- / Energiemanagement, Energieeffizienz, erneuerbare Energien und die Beschaffung von Energie.



QESAR ist das Netzwerk weltmarktführender Sondermaschinen- und Anlagenbauer und deren empfohlener Lieferanten.

Das Netzwerk besteht überwiegend aus Weltmarktführern. Seit dem Jahr 2002 dient es der systematischen, zielorientierten Kommunikation – sowohl untereinander als auch mit ausgewählten Lieferanten.

Kooperation wird groß geschrieben bei QESAR; Erfahrungen, Know-how und Wissen über aktuelle Projekte werden im Netzwerk gleichberechtigt geteilt.



Die starke Stimme der Baustoff-Industrie.

Der ISTE vertritt die wirtschaftlichen, umwelt- und rohstoffpolitischen und technischen Interessen seiner Mitgliedsunternehmen. Er nimmt die sozialpolitischen Interessen seiner Mitglieder wahr und ist Tarifpartner der Gewerkschaften.

Der ISTE bietet durch Tagungen, Seminare, Exkursionen, Versammlungen, Ausschüsse und Arbeitskreise ein Podium für Informationsaustausch und Meinungsbildung sowie die Gelegenheit zur Mitwirkung an der Ausrichtung seiner Politik.



Die Bau- und Rohstoffversorger für Bayern.

Der BIV bekennt sich zu hochwertigen und langlebigen Bauweisen, deren Fundament qualitativ hochwertige mineralische Baustoffe sind. Eine funktionierende Infrastruktur und ausreichender Wohnraum sind die unverzichtbaren Grundlagen einer zivilisierten Gesellschaft.



Der Baustoffverband.

Der Vero repräsentiert rund 600 Unternehmen der Baustoff- und Rohstoffindustrie mit über 1.000 Betrieben.

In arbeits-, sozial- und wirtschaftspolitischen Fragen ist der Verband das Sprachrohr für seine Mitglieder – unmittelbar in den Ländern, mittelbar auch auf Bundes- und EU-Ebene. Darüber hinaus unterstützt der Verband bei Genehmigungsverfahren und Behördengängen.



Der Deutsche Asphaltverband.

Der Deutsche Asphaltverband (DAV) ist ein Interessenverband der Asphaltindustrie. Zu den Mitgliedern zählen in erster Linie Asphaltmischwerke und Straßenbauunternehmen. Der Verband informiert über moderne Asphaltbaustoffe sowie Asphaltbauweisen und wirkt an der Ausarbeitung von Normen und Richtlinien mit.

VERBÄNDE UND KOOPERATIONEN
WOLFF & MÜLLER ENERGY