04/2010

Kundenzeitschrift der Energie Calw GmbH

ENERGIE impuls

Die ENCW wünscht Ihnen schöne Weihnachten und einen guten Start in das neue Jahr.

ENCW Energie Calw

Energie fürs Leben.

Editorial

Liebe Kundinnen und Kunden,

ein energiegeladenes Jahr 2010 geht zu Ende.

Wir hoffen, dass wir Sie in diesem Jahr mit innovativen und maßgeschneiderten Produkten sowie exzellentem Service überzeugen und begeistern konnten. Unser Anspruch ist es, in den unterschiedlichsten Bereichen Akzente für Sie zu setzen, Ihnen mit kompetenter Beratung bei all Ihren Fragen rund um das Thema Energie zur Seite zu stehen und Ihnen als Infrastrukturdienstleister ein Stück zusätzliche Lebensqualität zu bieten.

Wir freuen uns sehr, Ihnen im letzten ENERGIE *impuls* dieses Jahres unser dynamisches Vertriebsteam, das Sie gern bei allen Fragen zum Thema Energie kontaktieren können, vorzustellen. Darüber hinaus möchten wir Besitzer von Erdgasfahrzeugen zu Wort kommen lassen. So ist es Ihnen und uns möglich, sich einen Eindruck von der vielgepriesenen Alternative zum Benzin- oder Dieselauto zu verschaffen. Sowohl bezüglich der sogenannten EEG-Umlage als auch zur in Kürze anstehenden Jahresabrechnung wollen wir Ihnen in dieser Ausgabe die notwendigen Details erläutern. Sie wollen sich zur Weihnachtszeit kulinarisch verwöhnen lassen? Dann können wir Ihnen einen Besuch bei unserem neuen Kunden „Berlins Hotel Krone Lamm" in Zavelstein ans Herz legen. Interessante Informationen zu „Berlins Hotel Krone Lamm" finden Sie ebenfalls in dieser Ausgabe.

Liebe Kundinnen und Kunden, zum Jahresende danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen! Ich wünsche Ihnen allen ein schönes, besinnliches und erholsames Weihnachtsfest und alles erdenklich Gute für das Jahr 2011.

Ihr
Horst Graef

Geschäftsführer
Energie Calw GmbH – Stadtwerke Calw GmbH

INHALT
Ausgabe 04/2010

Editorial 2
ENCW-Aktuell 3
Topthema
Das ENCW-Vertriebsteam 4–7
Energie
Erdgas-Prämie 8–9
Energie
EEG-Umlage 10–11
Service
Jahresabrechnung 12
Region
Veranstaltungen 13
Portrait
Berlins Hotel Krone Lamm 14–15

SERVICE

Energie Calw GmbH
Robert-Bosch-Straße 20
75365 Calw
Telefon 07051 1300-0
Telefax 07051 1300-10
E-Mail info@encw.de
www.encw.de

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag:
07:30 bis 17:30 Uhr

Entstörungsdienste (Tag und Nacht):

Wasserversorgung
Telefon 07051 1300-93

Wärmeversorgung
Telefon 07051 1300-80

Stromversorgung
Telefon 07051 1300-92

Erdgasversorgung
Telefon 07051 1300-94

Bäder:

Carl-Schmid-Hallenbad
Telefon 07051 926963

Freibad Calw-Stammheim
Telefon 07051 40235

IMPRESSUM

energie impuls
Kundenzeitschrift
der Energie Calw GmbH
Robert-Bosch-Straße 20
75365 Calw

Herausgeber: Energie Calw GmbH
Koordination: Rahel Kömpf
Kontakt zur Redaktion: vertrieb@encw.de

Titelbild: Jürgen Weiß

Konzeption und Redaktion:
Keep In Contact, Calw

Grafische Gestaltung:
connections E&O GmbH, Calw

Druck:
Druckhaus Weber GmbH, Althengstett

ENCW Energie Calw

Solarprojekt am Hermann-Hesse-Gymnasium

Die Schüler der Klassen 10a und 10c haben dieses Jahr im neuen Fächerverbund Naturwissenschaft und Technik etwas Besonderes vor: Sie bauen eine solarbetriebene Anzeige für das Schulforum. Die Solarzellen dazu bekommen sie von der ENCW gestellt. Bereits seit den Sommerferien arbeiten die Schüler an dem Projekt. Sie haben sich dabei gruppenweise über den Aufbau des Gestells Gedanken gemacht, Modelle gebaut, sich über die Funktionsweise von Solarzellen und Akkumulatoren informiert und natürlich die Idee für die Anzeige ausgetüftelt. Dabei haben die Schüler Teamarbeit geübt, Projektplanung gelernt und Präsentationen erstellt.

Besonders diese Fähigkeiten sind es, die Rüdiger Herrscher, dem Schulleiter, wichtig sind: „Wir wollen unsere Schüler fit machen für die Zukunft. Projektarbeit ist ein wichtiger Schlüssel dazu." Darum geht es auch Wolfgang Rohloff, einem Ingenieur im Ruhestand, der das Projekt initiiert hat und mit betreut: „Manche Dinge kann man nicht theoretisch lernen."

Die nicht unbeträchtlichen Kosten der gesamten Anlage werden von Sponsoren übernommen, welche die Schüler selbst geworben haben und mit denen sie in Kontakt stehen. Für so viel Unterstützung von den lokalen Unternehmen sind die Schüler dann auch sehr dankbar: „Super, dass man uns so vertraut und dass wir mal was ‚Richtiges' bauen können!"

Ende Januar soll die Anlage in Betrieb gehen. Die Schüler sind schon jetzt stolz darauf.

Energie für das Handwerk

„Immer wieder bekamen wir in der Vergangenheit Anfragen von Betrieben nach einem Rahmenvertrag, wenn Verträge für Strom oder Gas ausgelaufen sind", so der Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, Holger Klemke. „Dabei geht es unseren Mitgliedern nicht nur um den Preis, sondern auch um Planungssicherheit und vor allem um einen Anbieter vor Ort, der einen Service auf kurzen Wegen bieten kann." „Wie auch im Handwerk geht es uns in der Zusammenarbeit um Kontinuität und Zuverlässigkeit", ergänzt Vorstandsmitglied Martin Hirschberger.

Energie für das Handwerk von der ENCW

Rahmenvertrag für Mitgliedsunternehmen ausgehandelt / Service vor Ort wichtig

Und da hat die Kreishandwerkerschaft in der ENCW jetzt den optimalen Partner gefunden. Denn seit 1. Oktober besteht ein Rahmenvertrag, der den Handwerksbetrieben nicht nur den oben angesprochenen Punkten gerecht wird, sondern die Innungsbetriebe kommen somit auch noch in den Genuss von speziellen Konditionen.

„Es war für uns eine Ehre, dass uns die Kreishandwerkerschaft angesprochen hat", freut sich der Geschäftsführer der ENCW, Horst Graef. „Zumal wir ja oft die gleiche Kundschaft haben und wir als Energieversorger auch von der Referenz der Handwerker leben."

Eine tragende Säule

Das Vertriebsteam der ENCW

Nicht nur auf dem Strommarkt hat sich in den letzten Jahren viel getan, sondern vor allem auch bei der ENCW. So war im Jahr 1998 die Liberalisierung des Strommarktes das eine entscheidende Ereignis. Denn auf einmal waren die Kunden nicht mehr automatisch an einen Stromversorger gebunden, sondern konnten ihren Lieferant frei wählen. Damit gingen für die damals noch existierende Elektrizitätswerk Calw GmbH große Neuerungen in Bezug auf Kundenorientierung, Kundenbindung und Kundenakquise einher.

Noch prägender aber war im Oktober 2007 die Gründung der Energie Calw GmbH, die seitdem in den Sparten Strom, Gas, Wasser und Wärme in allen Belangen für ihre Kunden da ist. Dies brachte Veränderungen und neue Aufgabenbereiche mit sich, sodass in den vergangenen zwei Jahren die Vertriebsstrukturen völlig neu organisiert werden mussten.

Nun steht es komplett: das Vertriebsteam der ENCW. Neben Vertriebsleiterin Rahel Kömpf, die von ihrer Assistentin Katrin Schultheiß und Isabell Zuske im Bereich Marketing unterstützt wird, sind Jürgen Viesel, Ingo Jacob und Jan Jansen für die Privatkunden zuständig, Stefanie Stampf und Christian Maager betreuen die Geschäftskunden und der für das Backoffice zuständige Roman Schaal und der Werkstudent Thorsten Graf komplettieren das Team.

„Wir passen heutzutage nicht nur unsere Produkte permanent den Bedürfnissen unserer Kunden an, sondern unterbreiten ihnen diese Angebote auch sehr aktiv und intensiv“, so Vertriebsleiterin Kömpf. Dies erfordert nicht nur eine konsequente und ständige Marktbeobachtung, sondern auch die Nutzung von neuen Vertriebs- und Marketinginstrumenten, zumal auch die ENCW zwischenzeitlich Strom- und Gaskunden in ganz Deutschland beliefert.

Wie in jedem Unternehmen stellt auch bei der ENCW der Vertrieb eine tragende Säule dar. Denn die Produkte eines Unternehmens können noch so gut und der Service noch so perfekt sein: wenn diese Themen nicht professionell vermarktet und entsprechend an „den Mann und die Frau“ gebracht werden, läuft jedes Unternehmen Gefahr, auf Dauer nicht mehr wettbewerbsfähig zu sein. Doch dieses Risiko besteht bei der ENCW bei Weitem nicht! Denn die zehn Mitarbeiter der Vertriebsabteilung der ENCW, die wir Ihnen im Folgenden einzeln vorstellen, kümmern sich professionell und kompetent um alle Belange der bestehenden und auch der potenziellen Kunden. Alle gemeinsam haben sie ein Motto: „Lokal, regional, persönlich“ – das wichtigste Ziel ist die Nähe zum Kunden. Erst wenn dieser spürt, dass er bei der ENCW gut aufgehoben und gut betreut ist, ist das Team mit seiner Arbeit zufrieden.

Rahel Kömpf
Vertriebsleiterin

„Schrittweise, aber immer mit strategischer Ausrichtung haben wir in den letzten Jahren die **Vertriebsmannschaft der ENCW aus- und aufgebaut**. Und das sage ich nicht ohne Stolz: Wir haben ein tolles Team“, so die Vertriebsleiterin Rahel Kömpf. „Die Mischung ist optimal: Wir haben sowohl Kolleginnen und Kollegen mit viel Erfahrung im Team, was in unserem Bereich sehr wichtig ist, als auch junge Mitarbeiter, die oft zu einem anderen Blickwinkel bei unseren vielschichtigen Themen und Aufgaben beitragen. Und wir alle arbeiten täglich an unserem obersten Ziel: **Maximale Kundenzufriedenheit!** Wir profilieren uns bei den Kunden durch einen persönlichen Umgang und entsprechende Flexibilität und wollen unsere Kunden begeistern.“

Unser oberstes Ziel: Maximale Kundenzufriedenheit!

Katrin Schultheiß
Assistentin der Vertriebsleitung

„Dieses **dynamische und flexible Unternehmen** im Energiesektor stellt für mich den Traumarbeitgeber dar“, bekennt sich Katrin Schultheiß deutlich zur ENCW. Seit einem Jahr unterstützt die 27-Jährige die Vertriebsleitung und hat in dieser Funktion ein vielfältiges Aufgabengebiet. Dies beginnt bei der Organisation von Kundenevents, geht weiter bei der operativen Umsetzung strategischer Vertriebsaufgaben bis hin zur Koordination und Organisation bei der Umstellung der neuen IT-Software. „Und das ist bei Weitem nicht alles. Aber das ist das Schöne an meiner Position, dass **ständig neue Aufgaben** hinzukommen“, beschreibt Katrin Schultheiß ihre Begeisterung.

Dynamisches Unternehmen: Die ENCW

Jürgen Viesel
Leiter Privatkundenvertrieb

Mit Fug und Recht kann er als „das Urgestein“ bezeichnet werden: Jürgen Viesel. Denn er ist seit über 41 Jahren beim Unternehmen tätig. **„Ich habe trotz der vielen Dienstjahre meinen Job noch nie als langweilig oder einfältig empfunden,** ganz im Gegenteil. Jeden Tag haben wir neue, interessante und spannende Herausforderungen zu bewältigen. Und das macht Spaß und bringt viel Abwechslung in unsere Tätigkeiten“, sagt der Leiter des Privatkundenvertriebs, der nicht nur die Privatkunden betreut, sondern u. a. auch neue Tarife kalkuliert und die vertriebsrelevanten Zahlen für die Jahresabschlüsse, Wirtschaftspläne und Quartalsberichte ermittelt.

Ingo Jacob
Privatkundenvertrieb

Seit über einem Jahr ist der Einzelhandelskaufmann nun bei der ENCW und war davor in der Telekommunikationsbranche tätig. „Ich hatte schon in meiner vorigen Tätigkeit sehr viel Kundenkontakt und kann diese Erfahrungen nun optimal bei der ENCW einbringen“, sagt Ingo Jacob. **„Kundenbetreuung wird bei uns großgeschrieben** und daher ist es für mich auch eine Selbstverständlichkeit, jeden Kunden individuell, telefonisch oder persönlich zu beraten.“ Permanente Marktbeobachtung, Entwicklung neuer Produkte und entsprechende Preiskalkulationen runden sein Aufgabenportfolio ab.

Jan Jansen
Privatkundenvertrieb

„So lange besser möglich ist, ist gut nicht genug“, lautet die Lebensdevise von Jan Jansen, die er auch auf seine Arbeitsweise überträgt. Seine im Jahr 2006 noch in den „alten“ Calwer Stadtwerken begonnene Ausbildung zum Industriekaufmann beendete er erfolgreich in der damals noch „jungen“ ENCW. „Ich habe Spaß am Umgang mit unseren Kunden und lege deshalb auch großen Wert auf den persönlichen Bezug. Dies differenziert uns deutlich von den großen und dadurch oft auch anonymen Energieunternehmen.“ Diese Einstellung macht ihn nicht nur im Bereich der Kundenakquise, sondern auch bei der Kundenrückgewinnung erfolgreich.

Individuelle und persönliche Beratung

Überzeugende Lösungen

Stefanie Stampf
Geschäftskunden

„Geht nicht, gibt's nicht“, ist das Motto von Betriebswirtin Stefanie Stampf. „Und das ist gerade im Bereich der Neukundenakquise und der Kundenbetreuung wichtig. Denn als Ansprechpartnerin für Geschäftskunden will meine Klientel nicht hören, was nicht geht, sondern erwarten von mir zu Recht zufriedenstellende Lösungsansätze.“ Vertragsverhandlungen mit den Kunden gehören ebenso zu ihren Aufgabenbereichen wie das Erstellen von Verträgen und Kalkulationen. „Ich bin von den Produkten der ENCW überzeugt. Deshalb habe ich auch keinerlei Hemmungen, in meinem Bekanntenkreis für unsere Produkte zu werben. Aber genauso spreche ich den Metzger und den Bäcker, bei denen ich einkaufe, auf die ENCW an und hinterlasse dort meine Visitenkarte“, sagt die Badnerin voller Überzeugung.

Kollegialer Teamgeist

Christian Maager
Geschäftskunden

Er ist der „Youngster“ im Team. Zwar nicht bezüglich seines Alters aber bezüglich seiner Firmenzugehörigkeit, denn er ist erst seit dem 1. November bei der ENCW: Christian Maager. „Trotz der noch relativ kurzen Zeit im Unternehmen kann ich jetzt schon sagen, dass ich mich in meinem neuen Job rundum wohlfühle“, so der studierte Betriebswirt. „Schon in der Stellenausschreibung erkannte ich, dass dies genau die Aufgaben- und Tätigkeitsbereiche sind, die ich mir vorstellte. Ausschlaggebend war dann das Vorstellungsgespräch. Sofort spürte ich die sehr kollegiale und **teambezogene Atmosphäre**. Es wirkte alles mehr als positiv auf mich“, freut sich Christian Maager auf seinen Job, der mit seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei den Stadtwerken Münster die optimalen Voraussetzungen mitbringt.

Kreativität & Entscheidungsfreiraum

Isabell Zuske
Marketing

Sie gilt als das Organisationstalent und ist in vielen Bereichen „das Mädchen für alles“ bei der ENCW: Isabell Zuske. **„Ob unsere eigene Weihnachtsfeier, das hochkarätige ENCW-Forum oder auch das Candle-Light-Dinner im Freibad** – man lässt mir bei allen Aktionen und Events sehr viel Entscheidungsfreiraum und ich kann meine Kreativität einbringen.“ Sie ist aber auch für das Schulforum, die Anzeigenschaltungen, die Werbeartikelverwaltung, diverse Mailingaktionen und das Sponsoring für Vereine zuständig. „Das Schöne an meinem Job ist das Zusammenarbeiten mit vielen Menschen – und selten mit ‚harten und kalten‘ Fakten und Zahlen“.

Zielorientierung & Zuverlässigkeit

Roman Schaal
Backoffice

„Es ist die Offenheit, die Zuverlässigkeit und die Zielorientierung, die für mich meinen Arbeitsplatz bei der ENCW so attraktiv machen“, erläutert der 22-jährige und ausgebildete Industriekaufmann Roman Schaal seine Zufriedenheit. Als Mitarbeiter des Backoffice ist er vor allem für die Hintergrundtätigkeiten des Privat- und Geschäftskundenvertriebs verantwortlich. So ist es u. a. seine Aufgabe, den Kundenwechsel zur ENCW zu betreuen, und im Zuge dessen mit unterschiedlichen Ansprechpartnern anderer Versorger den Wechselprozess umzusetzen.

Neues Bewegen

Thorsten Graf
Werkstudent

Seit März dieses Jahres ist der an der SRH Hochschule in Calw studierende Thorsten Graf als Werkstudent bei der ENCW tätig. Er hatte aber schon früher durch seine Strom- und Wasserablesungen in Ernstmühl und Hirsau Kontakt zum Unternehmen. Er betreut nicht nur die Homepages der ENCW und der Stadtwerke und ist mitverantwortlich für das Thema Elektromobilität, sondern unterstützt auch die Bereiche wie Öffentlichkeitsarbeit, Events und das Marketing. „Bei der ENCW bin ich nicht nur das kleine Rad am großen Wagen. **Hier kann ich auch als Werkstudent vieles bewegen, und das macht richtig Spaß“**, freut sich Thorsten Graf über seinen Job.

Alle ärgern sich über die derzeit steigenden Benzinpreise! Alle?

Die Alternative: Das erdgasbetriebene Fahrzeug

Die Kooperationspartner der ENCW:

Autohaus Weeber GmbH
www.autohaus-weeber.de

Autohaus Braun GmbH
www.AutohausBraun.de

Autohaus Heimgärtner GmbH
www.heimgaertner.de

AHG Wackenhut GmbH
www.mercedes-wackenhut.de

Autohaus Müller GmbH
www.fiat-partner.de/mueller

Nein, es gibt einen Personenkreis, den die steigenden Benzinpreise überhaupt nicht stören: die Besitzer von erdgasbetriebenen Fahrzeugen. Und das werden quasi täglich mehr. Auch in der Region Calw, und daran ist – im positiven Sinne – auch die ENCW schuld. Denn nach wie vor erhalten die Käufer 2.000 Euro Erdgasprämie pro Erdgasfahrzeug, wenn das Fahrzeug bei einem mit der ENCW kooperierenden Autohaus gekauft wird und im Kreis Calw zugelassen ist (1.000 Euro von der ENCW und 1.000 Euro vom Autohaus). Und seit der Inbetriebnahme der ENCW-Erdgastankstelle bei der Shell-Station in der Stuttgarter Straße ist auch das Nachtanken kein Problem mehr. Abgesehen von der Prämie beim Kauf, oder auch bei der Umrüstung zum Erdgasfahrzeug, sparen die Besitzer noch anderweitig. Denn zum einen profitiert man vom geringeren Kraftstoffverbrauch und dem niedrigen Gaspreis, zum anderen bezahlen die Besitzer geringere Kfz-Steuern. Das Beste daran: Man trägt auch noch einen erheblichen Anteil zum Umweltschutz bei, da der Schadstoffausstoß wesentlich geringer ist.

Wie zufrieden die Besitzer solcher Fahrzeuge sind, lesen Sie in den folgenden Erfahrungsberichten.

© JÜRGEN WEISS

„Mich beschäftigt als Familienvater von drei Kindern das Thema Umweltbelastung durch CO_2-Ausstoß schon seit Jahren. Deshalb habe ich bereits 2002 begonnen, nach Alternativen zu suchen, und mir das erste erdgasangetriebene Fahrzeug 2004 gekauft. Abgesehen davon sparen wir eine Menge Geld, denn wir fahren jedes Jahr nach Sizilien in Urlaub. Und bei einer Gesamtstrecke von fast 5.000 km bessert uns das Ersparte die Urlaubskasse gewaltig auf.
Früher hatte ich noch den Umstand, dass ich nach Sindelfingen zum Tanken fahren musste. Aber seit man in Calw an der Shell-Tankstelle Erdgas bekommt, ist das auch kein Problem mehr. Ich freue mich schon auf meinen neuen Fiat Doblò, den ich demnächst bekomme."
Adriano Brighina, Calw

„Viele in meinem Bekanntenkreis haben bei Erdgas immer noch Vorbehalte bezüglich der Sicherheit und der Leistung. Das kann ich nur entkräften. Unser VW-Touran ist ein optimales Familienfahrzeug mit absolut ausreichender Leistung. Und mir ist es wichtig, die Umwelt zu schonen bzw. sie nicht unnötig zu belasten – da bin ich ‚Überzeugungstäter'. Obwohl wir bei Ebhausen wohnen, tanken wir fast ausschließlich in Calw, da dort das Erdgas immer einige Cent günstiger ist als in Nagold."
Mario Zimmermann, Rotfelden

„Seit neun Jahren fahre ich als Firmenfahrzeug ein Erdgasfahrzeug und bin vollauf zufrieden. Für meinen Arbeitgeber, die Firma Optik Fux, steht dabei vor allem der Umweltaspekt im Vordergrund. Da ich jeden Tag von meinem Wohnort nach Calw fahre, wirkt sich das bei den täglichen 60 km auch finanziell entsprechend aus. Ich kann ja alleine mit dem Erdgas eine Strecke von 450 km zurücklegen und dann stellt das Fahrzeug automatisch auf Benzin um."
Ingrid Mayer, Nagold

„Wir haben seit dem Frühjahr einen VW Caddy mit Erdgasantrieb in unserem Fuhrpark. Dieser wird von allen Mitarbeitern genutzt und die sind alle sehr zufrieden damit. Wir setzen das Fahrzeug im Umkreis von 150 km ein und können so rein mit Erdgas fahren, ohne den Benzinantrieb nutzen zu müssen. Natürlich half uns die Erdgasprämie in Höhe von 2.000 Euro bei unserer Entscheidung, aber in erster Linie war die Ökologie ausschlaggebend."
Dirk Bugenings, Calw

EEG-Umlage: Sonne, Wind und Wasser werden finanziert

Die Bundesregierung hat in ihrem Energiekonzept vom September 2010 angekündigt, die Treibhausgasemissionen bis zum Jahr 2050 um mindestens 80 % zu reduzieren. Erhebliche Mengen an klimaschädlichem Kohlendioxid werden durch die Nutzung erneuerbarer Energien eingespart. Daher unterstützt der Gesetzgeber die Energiegewinnung aus Wind, Sonne, Wasser, Biomasse oder Erdwärme mit Hilfe des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG).

Das EEG und seine Vorgängerregelung, das Stromeinspeisegesetz, haben in den letzten 20 Jahren entscheidende Impulse für die sukzessive Umstellung der Stromversorgung auf erneuerbare Energieträger gesetzt. Der Anteil erneuerbarer Energien am deutschen Stromverbrauch hat sich in diesem Zeitraum auf 16 % verfünffacht und er wird weiter wachsen.

Der Ausbau der erneuerbaren Energien erfordert allerdings erhebliche Anstrengungen, auch in finanzieller Hinsicht. Damit Erneuerbare-Energien-Anlagen gebaut werden, sind Investitionsanreize erforderlich. Das EEG schafft diese Anreize, indem es Mindestpreise festlegt, die für Strom aus erneuerbaren Energien gezahlt werden.

Und das funktioniert so: Besitzer von Solarmodulen, Windparks oder anderen Erneuerbare-Energien-Anlagen erhalten für einen Zeitraum von 20 Jahren die Garantie, dass der von ihnen erzeugte Strom („EEG-Strom") zu einem festgelegten Tarif abgekauft wird, der über dem Marktpreis liegt. Dieser festgelegte Tarif wird als EEG-Vergütung bezeichnet.

Käufer des EEG-Stroms sind die Betreiber der örtlichen Verteilnetze, in Calw ist das die Energie Calw GmbH. Sie nimmt den Strom in ihr Netz auf und zahlt für jede eingespeiste Kilowattstunde die EEG-Vergütung an den Betreiber der Erneuerbare-Energien-Anlage. Die ENCW leitet den eingespeisten Erneuerbare-Energien-Strom an den Betreiber des überregionalen Übertragungsnetzes, die EnBW Transportnetze AG, weiter und erhält von diesem die EEG-Vergütung erstattet.

Die Betreiber der vier Übertragungsnetze in Deutschland (50hertz, amprion, EnBW und Tennet) verkaufen diese Strommengen an der Strombörse. Mit den daraus erzielten Erlösen wird ein Teil der EEG-Vergütungen finanziert. Da die EEG-Vergütungen aber höher sind als der Strompreis an der Börse, bedarf es einer zusätzlichen Finanzierung. Hier hat der Gesetzgeber die Stromanbieter in die Pflicht genommen. Sie sind dafür verantwortlich, beim Kunden eine EEG-Umlage zu erheben und diese Umlage 1:1 an die Übertragungsnetzbetreiber weiterzureichen. Für jeden Stromanbieter gilt die gleiche EEG-Umlage, denn sie wird bundeseinheitlich festgelegt.

Nach den verbindlichen Feststellungen der deutschen Übertragungsnetzbetreiber wird die EEG-Umlage ab dem 01.01.2011 einheitlich 3,53 Cent/kWh betragen. Damit macht die EEG-Umlage zum zweiten Mal in Folge einen deutlichen Sprung nach oben. Bereits die aktuelle EEG-Umlage ist mit 2,047 Cent/kWh deutlich höher als im Jahr 2009. Aus diesem Grund kommt es am gesamten Strommarkt zu entsprechenden Preiserhöhungen, wie bereits mehrfach aus der Presse zu entnehmen war.

Und was tut die ENCW?

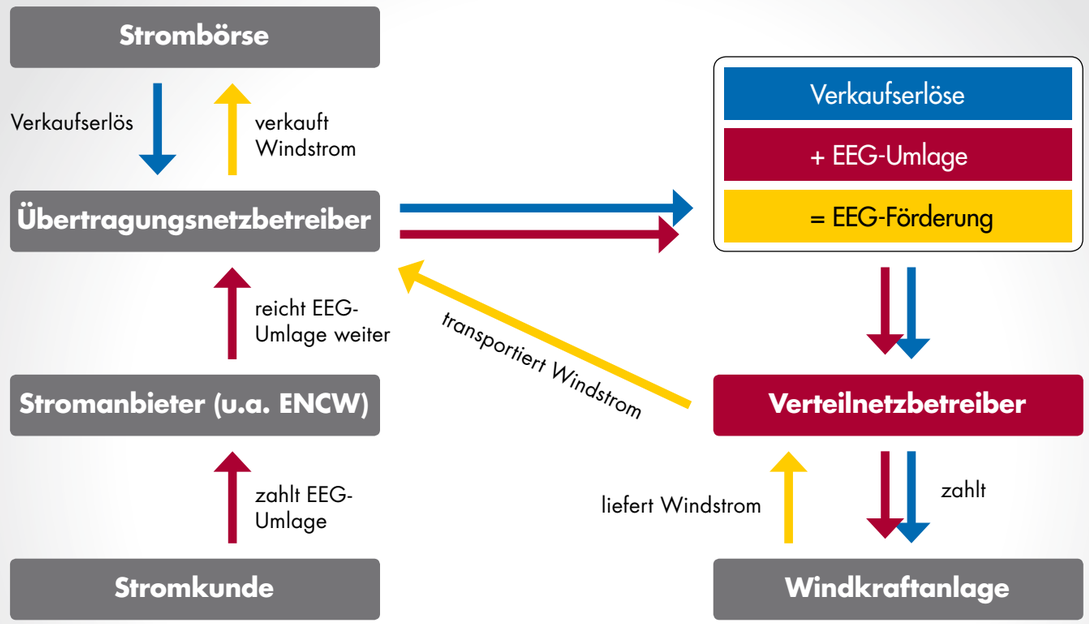
Der Grundversorgungstarif „ENCW Komfort" muss zum **1. Januar 2011** um **1,48 ct/kWh (netto)** angepasst werden. Dies entspricht der Erhöhung der EEG-Umlage. Die betroffenen Kunden wurden angeschrieben. Bei allen Kunden mit einem Sondertarif wird die EEG-Umlage künftig offen auf der Rechnung ausgewiesen, wie in der Vergangenheit schon die Strom- und die Mehrwertsteuer. Die Preisgarantie für den Nettopreis bleibt davon unberührt. Für Kunden, die noch einen Vertrag inklusive EEG-Umlage abgeschlossen haben, ändert sich vorerst nichts.

Haben Sie noch Fragen?

Das Vertriebsteam berät Sie gerne – telefonisch unter 07051 1300-0 oder persönlich im Dienstleistungszentrum in der Robert-Bosch-Straße 20 im Stammheimer Feld.

Wir freuen uns, Sie bei uns begrüßen zu dürfen.

EEG-Umlage veranschaulicht



Strombörse: Organisierter Markt für Strom, der ähnlich wie eine Wertpapierbörse funktioniert. Als Produkte werden zeitlich abgegrenzte Mengen an Strom gehandelt. Die deutsche Strombörse ist die EEX mit Sitz in Leipzig.

Übertragungsnetzbetreiber: Unternehmen, das ein überregionales Stromnetz im Hochspannungsbereich zum Stromtransport betreibt.

Verteilnetzbetreiber: Unternehmen (typischerweise ein Stadtwerk), das Stromnetze im Nieder- und Mittelspannungsbereich zur Stromversorgung betreibt.

Alle Jahre wieder: Zählerablesung

In Kürze wird die Jahresabrechnung 2010 erstellt. Damit der Verbrauch genau abgerechnet werden kann, werden Sie als unsere Kunden in diesen Tagen um Mithilfe gebeten. In den letzten Tagen haben Sie eine Zählerstandskarte mit der Bitte um Ablesung Ihrer Zähler erhalten.

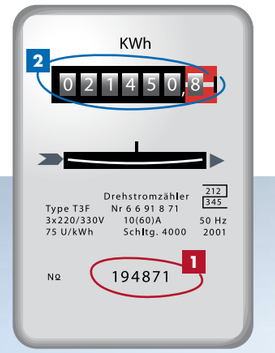
Einfach und schnell ausgefüllt

Die Selbstablesung funktioniert ganz einfach: Sie müssen nur die aktuellen Zählerstände von Strom, Gas, Wasser oder Wärme, sowie das Ablesedatum in die vorgedruckte Postkarte eintragen. Alle anderen wichtigen Daten, z. B. Kunden- und Zählernummer, sind von uns bereits auf der Karte notiert. Die ausgefüllte Ablesekarte kann einfach in den nächsten Briefkasten geworfen werden – selbstverständlich übernimmt die ENCW das Porto für Sie. Gerne können Sie uns den Zählerstand auch per Fax oder online unter www.encw.de mitteilen.

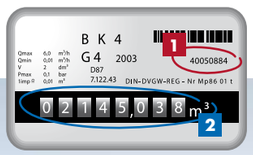
Stichtag für die Ablesung ist der 31. Dezember, der Einsende- bzw. Eingabeschluss ist der 5. Januar 2011. Leider können spätere Einsendungen nicht berücksichtigt werden. Sollte uns keine Mitteilung von Ihnen vorliegen, wird der Zählerstand anhand der Vorjahresverbräuche geschätzt. Dadurch entsteht das Risiko, dass der neue Abschlagsbetrag zu hoch oder zu niedrig festgelegt wird. Für Ihre Unterstützung bedanken wir uns jetzt schon ganz herzlich bei Ihnen.

Übrigens: Im Netzgebiet der Energie Calw GmbH sind alle Kunden, auch diejenigen, die von einem anderen Lieferanten Strom oder Gas beziehen, zur Ablesung aufgefordert. Denn als Netzbetreiber muss die ENCW dem jeweiligen Lieferanten die Verbrauchsdaten mitteilen.

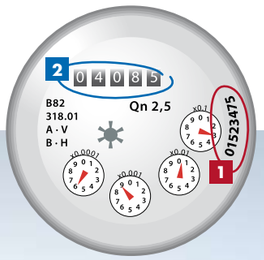
Sollten Sie noch **Fragen zur Ablesung** haben, stehen Ihnen die Mitarbeiter des ENCW-Kundenservice von **Montag bis Freitag von 7:30 Uhr bis 17:30 Uhr** gerne zur Verfügung, oder schreiben Sie uns eine E-Mail an **kundenservice@encw.de**.



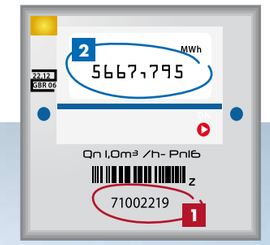
Stromzähler



Gaszähler



Wasserzähler



Wärmezähler

1 Identifikation des jeweiligen Zählers

Vergleichen Sie die Zählernummer am Zähler mit der vorgedruckten Nummer auf der Ablesekarte.

2 Ablesen des Zählers

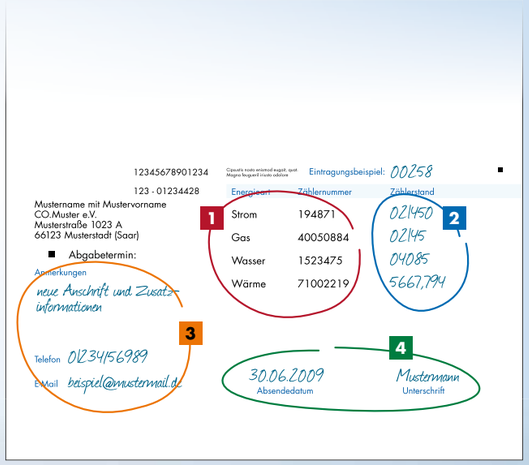
Bitte tragen Sie die Zählerstände, wie abgebildet, gut lesbar und ohne Nachkommastellen (bei Wärmezählern bitte auch die Nachkommastellen) in die vorgegebenen Felder auf der Vorderseite der Ablesekarte mit einem blauen oder schwarzen Stift ein. Achten Sie bitte auf die korrekte Zuordnung der Werte zu den passenden Zählernummern.

3 Eintragen von Anmerkungen

Tragen Sie für eventuelle Rückfragen zu Ihrer Ablesung Ihre Telefonnummer und ggf. Ihre E-Mail-Adresse ein. Geben Sie bitte Änderungen Ihrer Anschrift oder sonstige Informationen nur in dem Feld Anmerkungen auf der Vorderseite der Karte an.

4 Übermitteln Ihrer Verbrauchswerte

Tragen Sie das Ablesedatum ein und übermitteln Sie die abgetrennte Ablesekarte über einen der vorgeschlagenen Kommunikationswege.



Drei ganz besondere Veranstaltungen in Calw

Dornröschen

Kindertheater und Familienmusical für Kinder ab 3 Jahren.

So. 19. Dezember 2010 · 15 Uhr · Aula Calw

Orgelkonzert

Bezirkskantor Martin W. Hagner spielt Werke von Johann Sebastian Bach, Olivier Messiaen, Max Reger u.a. Eintritt frei, Spenden erbeten.

Do. 30. Dezember 2010 · 18 Uhr · Stadtkirche Peter und Paul, Calw

Musical-Gala

Die Hauptdarsteller der großen Musicals bringen die weltbekannten Hits aus „Mamma Mia!" und „We will rock you".

Sa. 8. Januar 2011 · 20 Uhr · Aula Calw

Mitmachen und gewinnen

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

Schicken Sie uns diesen Coupon oder schreiben Sie die richtige Lösungszahl auf eine Postkarte und schicken diese an: Energie Calw GmbH, Robert-Bosch-Straße 20, 75365 Calw oder senden Sie uns ein Fax an die Nummer 07051 1300-65. Gerne können Sie auch per E-Mail an dem Gewinnspiel teilnehmen, hierzu schicken Sie Ihre Antwort an vertrieb@encw.de.
Einsendeschluss ist der 22. Dezember 2010. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Gewinnspiel

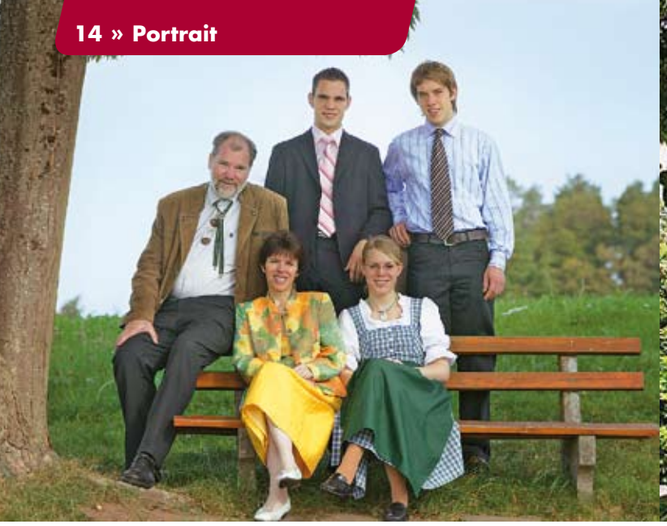
Wir verlosen:
2 x 2 Karten für die Musical-Gala.

Beantworten Sie folgende Frage richtig:

Wie hoch ist die Prämie, die Sie beim Kauf eines Erdgasfahrzeugs erhalten?

- 500,– Euro
- 1.000,– Euro
- 2.000,– Euro

Machen Sie mit und gewinnen Sie 2 der 4 Karten! Wir drücken Ihnen die Daumen!



König sein in Zavelstein: Berlins Hotel Krone Lamm

Viele Jahre war es die kleinste Stadt Deutschlands und erhielt in den letzten Jahren im Wettbewerb „Unser Dorf soll schöner werden" zwei Mal die Goldmedaille des Landes und eine Silbermedaille im Bundeswettbewerb: Zavelstein. Bereits im 18. Jahrhundert begann das kleine, aber feine Städtchen mit seiner Burg, seiner einzigartigen Krokusblüte und seiner guten Luft die Fremden anzulocken. Heute hat es ganz den Charakter eines Fremdenverkehrs- und Erholungsortes. Und für viele Gäste aus nah und fern gibt es zwischenzeitlich einen weiteren triftigen Grund, am liebsten mehrmals und am besten für einen möglichst langen Aufenthalt nach Zavelstein zu kommen: Berlins Hotel Krone Lamm.

Eine schwäbische Erfolgsgeschichte …

Und dabei handelt es sich durchaus um eine schwäbische Erfolgsgeschichte – geprägt von Fleiß, viel Arbeit und Ausdauer, aber auch geprägt von Ideenreichtum, Kreativität, Flexibilität und permanenter Weiterentwicklung.

Begonnen hat diese Erfolgsgeschichte 1989 im Wanderheim in Zavelstein. So ist auf der Internetseite des Hotels heute noch zu lesen: „Voller Euphorie, mit großem Einsatz und unermüdlicher Begeisterung haben wir, Gudrun und Rolf Berlin zusammen mit unseren Kindern Franz (5), Roland (4) und Elisabeth (3), unsere Selbstständigkeit begonnen. Schon nach wenigen Wochen nach der Eröffnung im März 1989 konnten wir uns über viele Stammgäste und Familien freuen, die sich vor allem im schönen Wanderheimgarten besonders wohlgefühlt haben … Eigentlich wollten wir ja das Wanderheim gar nicht aufgeben." Doch dann tat sich Anfang 1994 für das Ehepaar Berlin die Möglichkeit auf, die Krone in Zavelstein zu erwerben. Diese Gelegenheit wurde beim Schopf gepackt und die rasante Entwicklung begann: Bereits am 1. Mai im selben Jahr wurde die Krone nach grundlegender Renovierung wiedereröffnet, 1995 wurden die ersten sieben Gästezimmer komfortabel eingerichtet, zwei Jahre später konnten durch einen Anbau elf Doppelzimmer, das Kaminzimmer und die erheblich vergrößerte Küche in Betrieb genommen werden. 1999 erfolgte durch den Kauf des gegenüberliegenden Höhengasthof Lamm die weitere Expansion. Auch hier wurde in den folgenden Jahren permanent renoviert, ausgebaut und erweitert, bis im Dezember 2002 der herbe Rückschlag kam: eine Feuersbrunst zerstörte den größten Teil des Anwesens. Doch Familie Berlin nahm diese Herausforderung an und konnte bereits an Weihnachten 2003 wieder die ersten Gäste empfangen. 2005 kehrte man quasi wieder zu seinen Wurzeln zurück: Es erfolgte, zusätzlich zu den beiden anderen Häusern, die Wiederübernahme des Pachtobjekts Wanderheim Zavelstein.

…die von den Söhnen fortgesetzt wird!

Heute arbeiten beide Söhne im elterlichen Betrieb mit. 2008 hat Franz, gelernter Küchenmeister, die Leitung der Küche in der Krone übernommen und präsentiert seitdem mit einem jungen engagierten Küchenteam u. a. auch kreative Feinschmeckermenüs. Sohn Roland, Restaurantmeister, absolvierte bis September 2009 berufsbegleitend die Wein- und Sommelierschule in Koblenz und ist dadurch IHK-geprüfter Sommelier. Unter ihrer Ägide wird selbstverständlich die Schwarzwälder Gastlichkeit weiterhin gepflegt und sämtliche Produkte nur bei lokalen und regionalen Partnern bezogen. Gleichzeitig aber verwirklichen sie auch viele neue Ideen, wie z.B. die Feinschmeckerküchenparty, das Valentins-Liebesmenü oder das Osterhasen-Lunchbuffet.

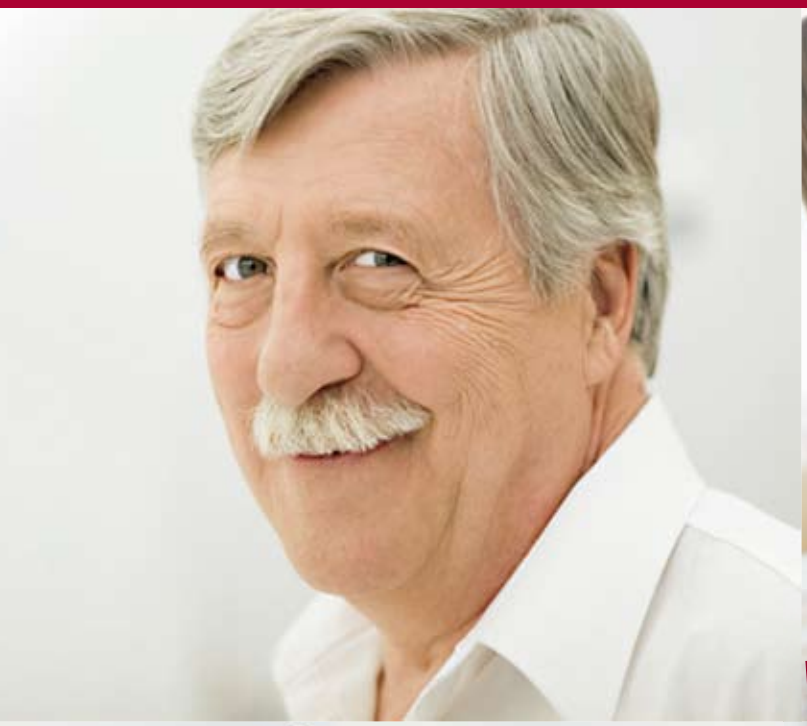
Wellness & Beauty

Aber nicht nur die vorzügliche und ausgezeichnete Küche ist für viele Besucher Grund genug, angenehme Tage in Berlins Hotel Krone Lamm zu verbringen. Dazu tragen auch der 850 m² große Wellnessbereich und die Beautyfarm mit neun Schönheitsstuben bei. Hier können die Gäste verschiedene Massagen, Peelings oder Vital- und Aktivprogramme ebenso genießen wie auch den Besuch der verschiedenen Saunen, des Fitnessraums oder des erfrischenden Erlebnispools.

Permanente Weiterentwicklung

Aber es wäre völlig „Berlin-untypisch", wenn man mit dem Erreichten zufrieden wäre. Vor allem auch im Hinblick auf die geplanten Baumaßnahmen 2011 mit einer großzügigeren Erweiterung im Spa- und Wellnessbereich, mit viel Platz zum Entspannen, der von morgens bis abends zum Träumen und Relaxen einladen soll. Gesundheitsbewusste erfahren in einer neuen Dimension das besondere Prickeln mit „Salz auf der Haut". Der Beauty- und Massagebereich entsteht auf zwei weiteren Etagen und wird mit herzerfrischenden und gesundheitsfördernden Elementen ausgestattet. Für Fitnessbewusste wird die Saunenvielfalt erweitert und die Kraftstube wird mit weiteren modernen Trainingsgeräten ausgestattet. Auch das neue Hausgastrestaurant – die Turmstube – sowie weitere Deluxe-Gästezimmer und Waldsuiten lassen den Zavelsteiner Gästen mehr Raum für einen genussvollen Urlaub.

„Da wir bei nahezu allen Produkten großen Wert auf Regionalität legen, ist es für uns auch eine Selbstverständlichkeit, Energie von der ENCW zu beziehen", so Rolf Berlin.



ENCWsingle
ENCWfamilie
ENCWfamilie**PLUS**
ENCWstudent
ENCW KLIMAdirekt

Single, Familie, Großfamilie oder Student...

Jeder Haushalt hat seinen ganz individuellen Energiebedarf und die ENCW liefert für jeden den passenden Tarif. Nutzen Sie die Möglichkeit einer persönlichen Beratung.

Rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns im Internet.

ENCW

Energie Calw GmbH | Robert-Bosch-Str. 20 | 75365 Calw | 0 70 51/13 00-0 | info@encw.de

www.encw.de