



INDIVIDUELLE STRATEGIEN FÜR IHREN ENERGIEEINKAUF

Sicherheit und Transparenz für den Mittelstand

swb

Ein verlässlicher Partner für langfristige Geschäfte

Sie suchen einen Dienstleister für den Energieeinkauf, der sich wirklich für die Prozesse in Ihrem Unternehmen interessiert, sich Zeit nimmt und individuelle Lösungen zu fairen Preisen entwickelt? Wir bieten Ihnen eine verlässliche Partnerschaft an, bei der wir Ihnen drei Dinge garantieren: Sicherheit, Transparenz und persönliche Beratung. Schon ab einem Strombedarf von 100.000 kWh und einem Gasbedarf von 150.000 kWh pro Jahr kommen wir gerne mit Ihnen ins Gespräch.

Sicherheit beim Energieeinkauf

Wir sagen es ganz offen: Energieeinkauf an der Börse ist ein Geschäft, das Entscheidungen unter unsicheren Bedingungen erfordert. Als Experten wollen wir Ihnen deshalb vor allem eines bieten – die sichere Beschaffung zu bestmöglichen Preisen. Dafür analysieren wir mit Ihnen gemeinsam die tatsächlichen Lastgänge, Verbrauchszeiten und Kostenblöcke in Ihrem Unternehmen und entwickeln daraus eine passgenaue Einkaufsstrategie.

Ein persönlicher Ansprechpartner

Jeder Kunde wird vom Erstgespräch an von „seinem“ persönlichen Berater betreut. Das ist für uns die Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Kunden können sich auf swb Vertrieb verlassen. Unsere Berater wissen, wie der Mittelstand und die Industrie arbeiten, sind immer erreichbar, kümmern sich und finden schnell gute Lösungen.

Transparenz bei Strategie und Kosten

Wichtig für Sie: Sie müssen kein Stromexperte sein, um die gewählte Beschaffungsstrategie zu verstehen. Wir erläutern Ihnen unsere Angebotsmodelle bis ins Detail verständlich und genau. Unsere Berater legen alle Kosten offen. Dazu gehören detaillierte Angaben über Energie, Netzentgelte, Steuern und Abgaben.



STROM-
UND ERDGAS
**BUNDES-
WEIT**

Hohe Sicherheit bei maximaler Flexibilität

Mit einer marktorientierten Beschaffungsstrategie können Sie Preisrisiken minimieren und Betriebskosten optimieren. Auf Basis unserer Kenntnisse des Energiemarktes, unserer Börsenkompetenz, unserer langjährigen Erfahrung und unseres Gespürs für Marktentwicklungen haben wir für die Strombeschaffung drei Beschaffungsmodelle entwickelt, die es Ihnen einfach machen, Ihre Ziele beim Energieeinkauf zu erreichen. Gerne entwickeln wir zudem individuelle Strategien, die auf Ihren Bedarf abgestimmt sind.

Auf Nummer sicher – swb Strom optionLinear

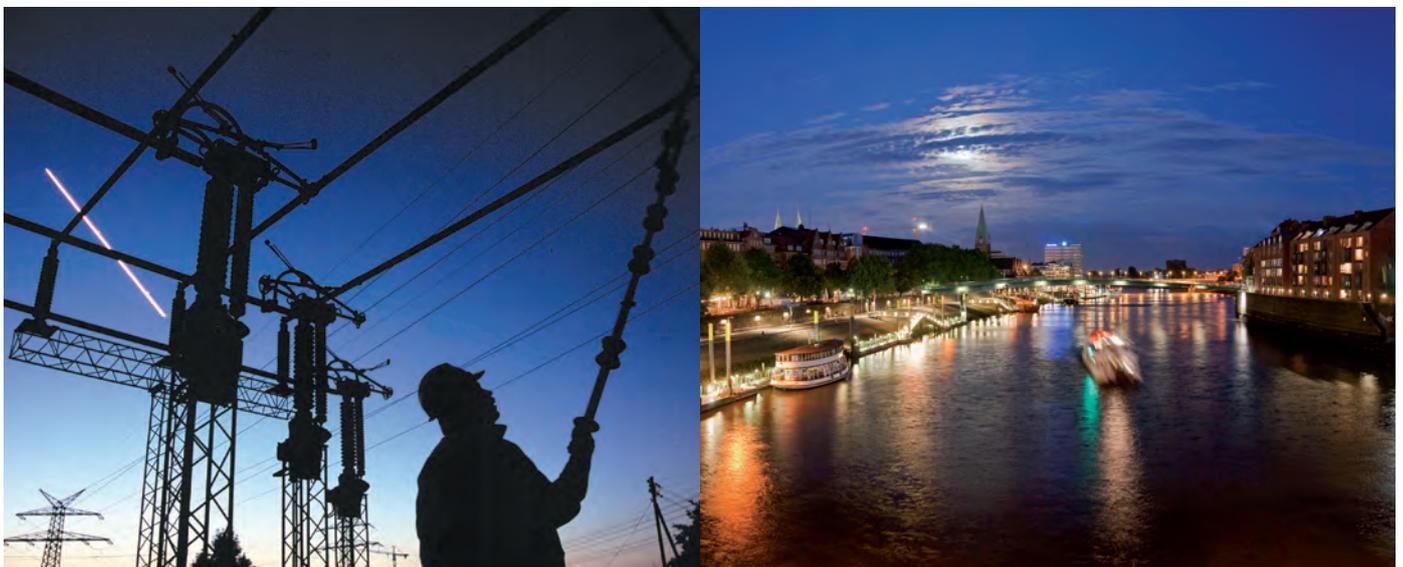
Das Risiko wird gestreut, das Handling ist einfach: Der Einkauf der Strommenge für den Lieferzeitraum erfolgt während des Beschaffungszeitraums kontinuierlich und handelstäglich gleich verteilt. Sie gehen auf Nummer sicher und können Schwankungen der Börsenpreise gelassen entgegensehen.

Sie entscheiden variabel – swb Strom optionProzentual

Sie entscheiden, zu welchem Zeitpunkt welche Tranche ausgeführt wird. So können Sie Chancen nutzen, bei niedrigen Börsenpreisen Strommengen günstig zu erwerben. Um die richtigen Zeitpunkte für den Einkauf zu finden, bieten wir Ihnen zur Unterstützung sogenannte Kaufauslöser-Limits an.

Fallende Preise nutzen – swb Strom optionFlexibel

Sie kaufen im Beschaffungszeitraum einmal zum tagesaktuellen Strompreis ein, der für die Vertragslaufzeit gilt, und sichern sich damit gegen steigende Preise ab. Einmal im Quartal haben Sie die Möglichkeit, von fallenden Preisen zu profitieren. Aus dem gültigen Strompreis für die Vertragsrestlaufzeit und den Preisen für die hinzugekauften Folge quartale errechnet sich dann der reduzierte neue Strompreis.





Sechs gute Gründe – sich für swb Vertrieb zu entscheiden

- > Persönliche Ansprechpartner mit Leidenschaft für Energie
- > Energieeinkauf zu Topkonditionen
- > Vorteile eines eigenen Portfolio-Managements
- > Individuelle Beschaffungsstrategien und -modelle
- > Transparente Angebote
- > Strom und Erdgas aus einer Hand

Direkter Kundenkontakt ist bei uns gelebte Praxis

Das Team um Ralf Eßling – Ihre Ansprechpartner beraten Sie telefonisch und vor Ort in Ihrem Unternehmen.



Andreas Laur
Account Manager
T 0421 359-2668
M 0173 853 49 60
andreas.laur@
swb-gruppe.de

Rebecca Döscher
Innendienst
T 0421 359-3949
F 0421 359-3980
rebecca.doescher@
swb-gruppe.de

Ralf Eßling
Teamleitung
T 0421 359-3943
M 0173 609 17 72
ralf.essling@
swb-gruppe.de

Ingo Steinhaus
Account Manager
T 0421 359-2669
M 0173 853 56 50
ingo.steinhaus@
swb-gruppe.de

Nadine Tournant
Innendienst
T 0421 359-3979
F 0421 359-3980
nadine.tournant@
swb-gruppe.de



swb Vertrieb Geschäftskunden bundesweit – ein starkes Team in der swb-Gruppe

swb Vertrieb Bremen GmbH versorgt bundesweit Mittelstand, Industrie und Kommunen im liberalisierten Markt mit Strom und Gas. Im regionalen Markt im Land Bremen kommen darüber hinaus noch die Angebote von Wärme und Trinkwasser, Telekommunikations- sowie technischen Dienstleistungen dazu.

Als 100-Prozent-Tochter der swb-Gruppe, eines wirtschaftlich starken Energieversorgers, kann das Unternehmen zum Vorteil seiner Kunden auf die wichtige Expertise eines eigenen Portfolio-Managements beim Energieeinkauf an den Handelsplätzen und Börsen zurückgreifen.

Hanseatische Verlässlichkeit, Kompetenz und Nachhaltigkeit sind die tragenden Prinzipien.

Daten und Fakten

Konzernkennzahlen*

Umsatz (Netto-Umsatzerlöse)	1.592,6 Mio. EUR
Investitionen	91,3 Mio. EUR

Absatz

Stromabsatz	13.625,9 Mio. kWh
Davon Handelsaktivitäten	7.334,3 Mio kWh
Erdgasabsatz	6.307,1 Mio. kWh
Wärme	1.118,6 Mio. kWh
Trinkwasser	36,1 Mio. m ³
Abwasser	49,0 Mio. m ³
Verbrennung	811.735,0 Mg

Mitarbeiter

swb-Konzern	2.418
Auszubildende	133

* Basis 2013.

swb Vertrieb Bremen GmbH
Geschäftskunden-Vertrieb bundesweit
Theodor-Heuss-Allee 20
28215 Bremen
T 0421 359-3949
F 0421 359-3980
geschaefstkunden-vertrieb@swb-gruppe.de



www.swb-gruppe.de

FÜR HEUTE.
FÜR MORGEN.
FÜR MICH.

swb