

Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH
FNR 320649924

Inhalt

INFORMATIONEN ZUM STANDORT	2
Anschrift und allg. Kontaktdaten	2
Energiekennzahlen	2
INFORMATIONEN ZUM ANSPRECHPARTNER	3
Name	3
Kontaktdaten	3
Datenschutz	3
INFORMATIONEN ZUM TERMIN	4
Terminvereinbarung	4
Kontaktbericht	4
PVA-ANALYSE	5
HINTERGRUNDINFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN	6
Branche nach WZ-2008	6
Firmenprofil / Hintergrundinformationen	6
Betriebs- und Finanzkennzahlen	6
Weitere Informationen	6



Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH
FNR 320649924

Informationen zum Standort

Anschrift und allg. Kontaktdaten

XXXXX Medien GmbH
XXXXXstraße 38
4YXXX XXXXXXXX
Telefon: 0XXXX / XXXXX
Fax: 0XXXX / XXXXX
E-Mail: info@XXXXXXXXX.de
www.XXXXXXXXXX.de



2

Energiekennzahlen

Medium	Jahresverbrauch über alle Standorte
Strom in kWh	1,0 Mio. kWh
Erdgas in kWh	0,00 (Wärmepumpen für Heizenergie)
Vertragsfrei ab	1.1.2019



Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH

FNR 320649924

Informationen zum Ansprechpartner

Name

Name	Detailinformation	Quelle
Anrede	Herr	
Vorname	XXXXXX	
Nachname	XXXXXXX	
Bild		Xing
Beschreibung aktuelle Funktion / Eintritt	Mitglied der GF, Betriebsleiter	
Ausbildung	Dipl. Ing.	

Kontaktdaten

3

Art	Detailinformation
Telefon	0XXXX / XXXXXXXX
E-Mail	XXXXX@XXXXXX.de
Mobiltelefon	N/A

Datenschutz

Art	Detailinformation
DSE versendet	Ja, 06.08.2018
Tel. opt.In erhalten & protokolliert	Ja, 06.08.2018
E-Mail opt.In Werbung	Nein



Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH

FNR 320649924

Informationen zum Termin

Terminvereinbarung

Der Termin wurde am 27.08.2018 in XXXXXX durch Urs Neuhöffer durchgeführt, Dauer 90min.

Kontaktbericht

Bei dem Unternehmen XXXXXX Medien handelt es sich um ein Druckhaus mit angeschlossenen Lettershop. XXXXX Medien wurde in diesem Jahr als Teil der Top 100 Innovatoren ausgezeichnet. Der Stromverbrauch beträgt in XXXXX rd. 1 GWh/a. Man hat im letzten Jahr auf freiwilliger Basis eine ISO 50.001 Zertifizierung durchgeführt. Herr XXXX zeichnete sich auch hierfür verantwortlich. Aufgrund des nicht vorhandenen Wärme- bzw. Kältebedarf kommt ein BHKW nicht in Frage. Im Gespräch haben wir stattdessen die folgenden Punkte herausgearbeitet: (1) Photovoltaik-Anlage. Das Firmengebäude ist erst 5 Jahre alt und wurde konstruktiv auf die Aufnahme einer (Flachdach)-Photovoltaikanlage vorbereitet. Nach Berechnung des Solarkatasters der Stadt XXXX ist eine Belegung des Flachdachs mit 188 kW(p) möglich (errechneter Ertrag 188.533 kWh pro Jahr). Nach Auskunft von Herrn XXXX steht das Thema PVA auch sehr konkret auch aufgrund der Maßnahmen aus der ISO 50.0001 Zertifizierung an. Bisher hat er allerdings noch nichts in dieser Hinsicht unternommen. Die PVA-Berechnung ist als separates Dokument beigelegt. (2) Ein zweites Thema ist die Stromsteuer / Spitzenausgleich. Hier war sich Herr XXXX sehr unsicher, um man diese Vorteile bereits nutzt und will dies prüfen -> gegebenenfalls Ansatz für eine Begleitung bei der Umsetzung als Berater. (3) Das für ihn wichtigste Thema ist aber die Energiemessung. Am Standort XXXXX gibt es zwei rLM-Zähler. Herr XXXXX möchte und muss aber die Energieströme im Hause erfassen. Als wesentliche Verbraucher stehen dabei die Klimaanlage, 2 Druckmaschinen (eine davon besonders energieintensiv mit einer gekoppelten Dispersionslackanlage) sowie die betriebliche Druckluftanlage. Dem Ansprechpartner war nicht bekannt, dass er den Meßstellenbetreiber wechseln kann. Aufgabe: Konzept erstellen und anbieten für die 2 rLM-Zähler sowie 4 Unterzähler in XXXX sowie den rLM-Zähler für die Niederlassung in XXXXXX. Strom wird derzeit über die Stadtwerke XXXXX beschafft. Aktuell läuft auch die Verhandlung. Wir sind im Gespräch auf sog. Floater-Modelle zu sprechen gekommen, also die Option, auch während der Belieferung gegen Vertragsverlängerung sofort unterjährig auf Basis eines zwischenzeitlich niedrigeren Börsenpreisniveaus auf einen niedrigeren Arbeitspreis umzusatteln (sollte XXXX hier ein solches Modell anbieten können, wäre das sicher von Interesse -> vgl. RWE Vario Tarif, lekker Energie dekkel Strom u.a.). Aber Achtung: Mit den SW XXXX verbindet die XXXXX Medien auch eine Kundenbeziehung, daher fraglich ob man ohne weiteres hier einbrechen kann. Angesprochen auf weitere Einsparpotenziale hat Herr XXXX noch eine im Jahr 2017 erstellte Analyse der „Deutsche Lichtmiete“ für LED-Contracting genannt. Da man aktuell aber aufgrund des jungen Gebäudealters durchweg T5-Leuchtmittel im Einsatz hat, erschien das Einsparpotenzial in der durchgeführten



Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH

FNR 320649924

Berechnung als relativ niedrig. Herr XXXX wird uns diese Analyse aber anonymisiert zusenden, sollte XXXX hier etwas tun können, dann nimmt er den Faden gerne erneut auf. Ganz persönlich wichtig war Herrn XXXX noch, ob es weitere Unterstützungsmaßnahmen etwa im Bereich Fortbildung zum Energiemanager o.ä. gäbe. Die Last der ISO-50.001 liegt alleine auf seinen Schultern und offenbar fühlt er sich damit nicht besonders wohl. Mittelfristig ist als Konsequenz aus einer etwaigen Eigenstromerzeugung mittels PVA auch eine Ladesäule oder Wallbox für E-Mobility von Interesse. Fazit: Sehr gute Chancen auch kurzfristig mit dem Bereich Smart-Meter sowie auch PVA zu punkten. Eventuell auch kleinere Beratungsleistungen etwa im Bereich des Spitzensteuerausgleichs o.ä. absetzbar. Wir erhalten im Nachgang noch den Lastgang des Kunden sowie die Übersicht der Zählpunkte.

PVA-Analyse

Siehe separate Datei



Neuer Sales Lead / Firmenexposé

XXXXXXXX Medien GmbH

FNR 320649924

Hintergrundinformationen zum Unternehmen

Branche nach WZ-2008

18120 Drucken a.n.g; 22220 Drucken anderer Druckerzeugnisse

Firmenprofil / Hintergrundinformationen

Auszug aus der Eigendarstellung: „XXXXXX ist Spezialist für Kommunikations- und Kampagnenmanagement. Von der einzelnen Broschüre, über wirkungsvolle Prozesse für die strategische und mediale Markenführung bis zu komplexen Outsourcing- und Logistik-Lösungen betreuen wir unsere Kunden europaweit von den Standorten XXXXX und XXXXXX.“

Betriebs- und Finanzkennzahlen

Beschreibung	Kennzahl	Jahr	Quelle
Umsatz (Mio. EUR)	5,2	2015	Bundesanzeiger
Bilanzsumme (Mio. EUR)	5,1	2015	Bundesanzeiger
Eigenkapitalquote (in %)	21%	2015	Bundesanzeiger
Gewinn (Mio. EUR)	0,33	2015	Bundesanzeiger
Mitarbeiter	80	2015	Bundesanzeiger

6

Weitere Informationen

Bei Fragen zu diesem Lead erreichen Sie uns in der Zeit von 8.00 Uhr bis 17.00 Uhr telefonisch unter 02551 / 98671-126 oder senden Sie uns eine E-Mail an urs.neuhoeffer@succedo.company

