



Strom-Direktvermarktung

→ Lohnt sich und ermöglicht neue Geschäftsmodelle



Was ist Direktvermarktung?

EEG-Direktvermarktung

Geförderte Direktvermarktung

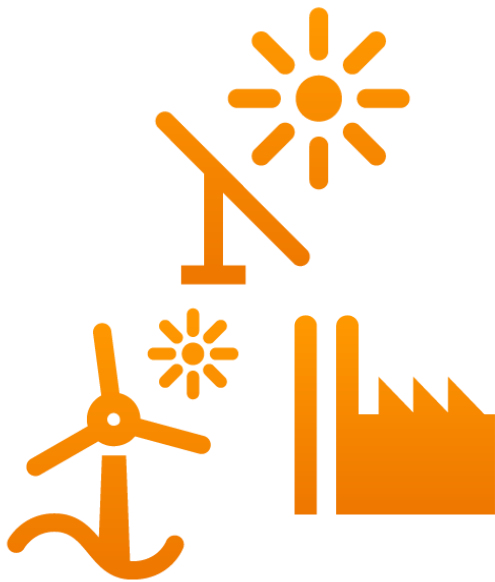


KWKG-Direktvermarktung

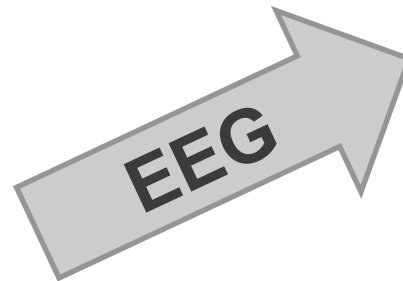


Sonstige Direktvermarktung

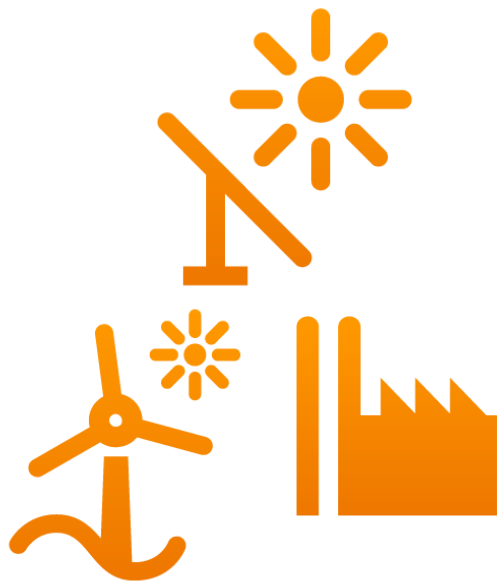




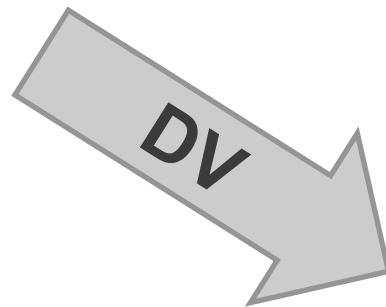
Anlagenbetreiber



Netzbetreiber



Anlagenbetreiber



Netzbetreiber

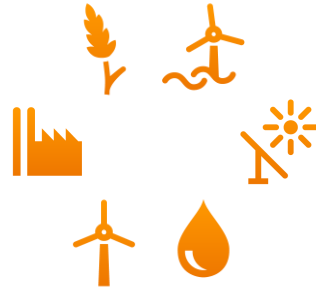


Direktvermarkter

Voraussetzungen für die Direktvermarktung

Technologien:

- PV
- Wind
- (Bio)-Erdgas BHKW
- Wasserkraft
- ...



Leistung:

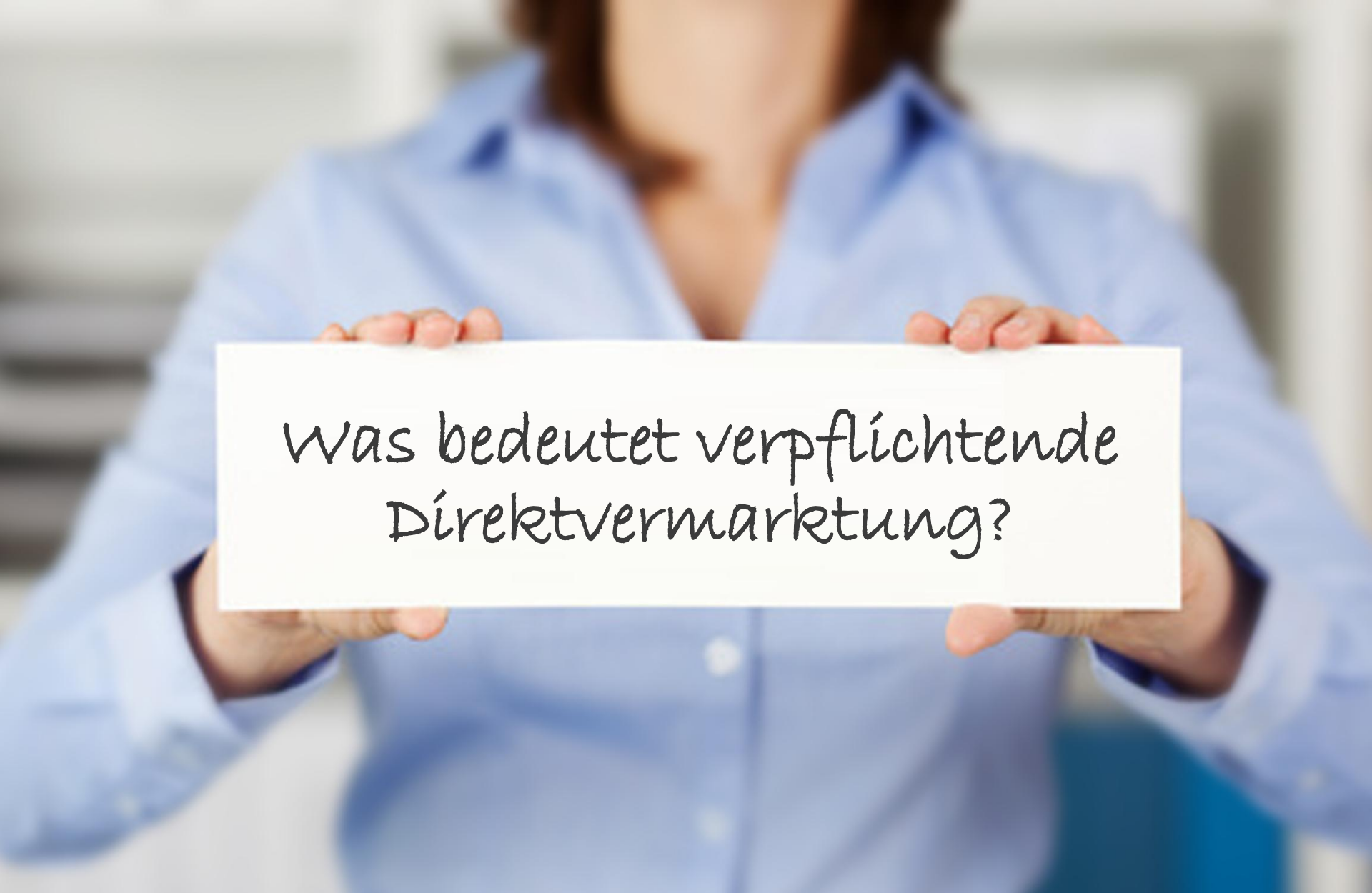


Eigenverbrauch:



Direktvermarktung



A person with dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is holding a white rectangular sign with both hands. The sign has handwritten text in black ink. The background is blurred, showing what appears to be an office or indoor setting.

Was bedeutet verpflichtende
Direktvermarktung?



Verpflichtende Direkt- Vermarktung

Mit dem EEG 2014 wurde Direktvermarktung für viele Neuanlagen zur Pflicht.

Neuanlagen

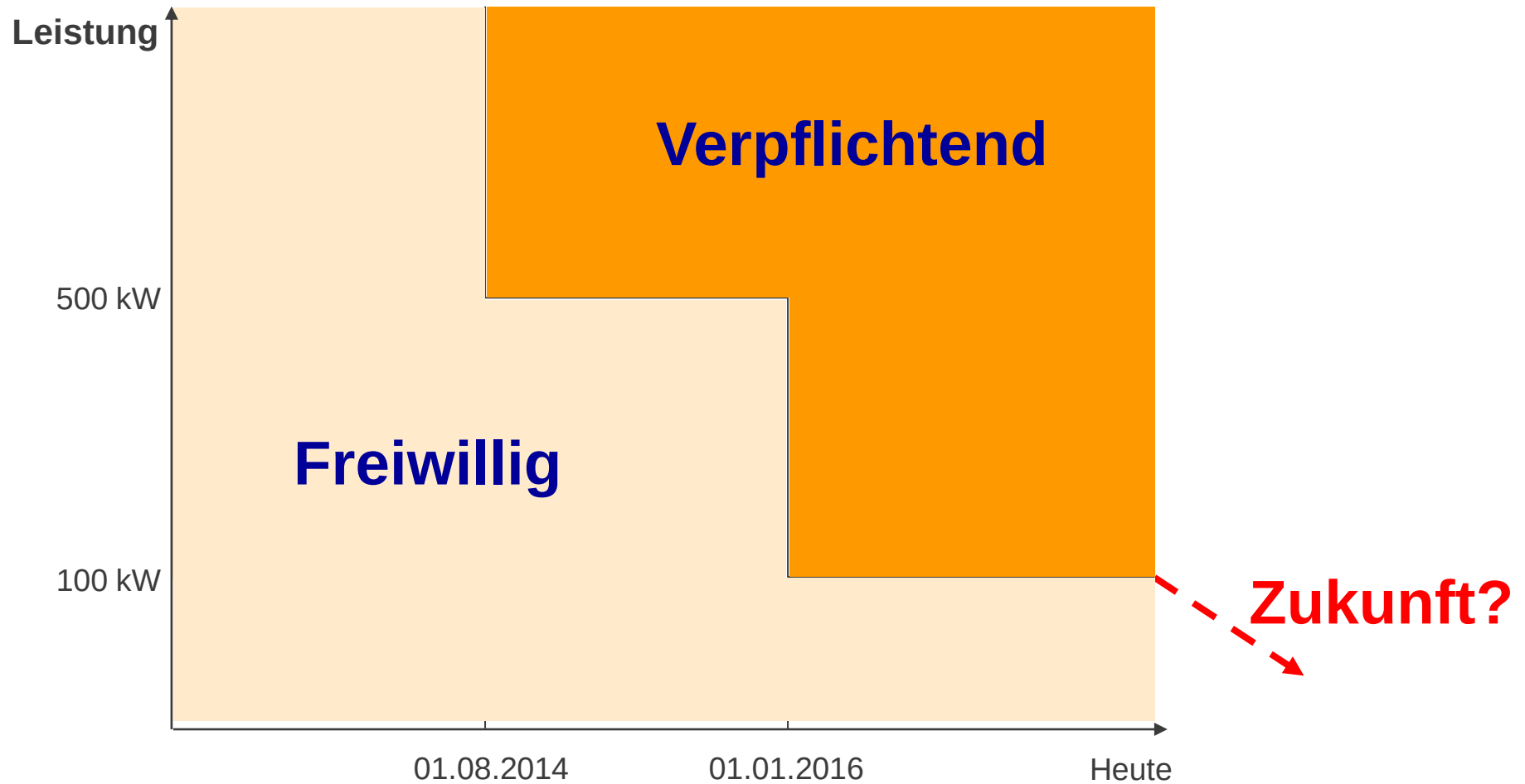
ab 01.08.2014: ab 500 kW
ab 2016: ab 100 kW
verpflichtend

Bestandsanlagen

Bei Inbetriebnahme
vor 01.08.2014
freiwillig

Entwicklung der verpflichtenden Direktvermarktung

— EnBW



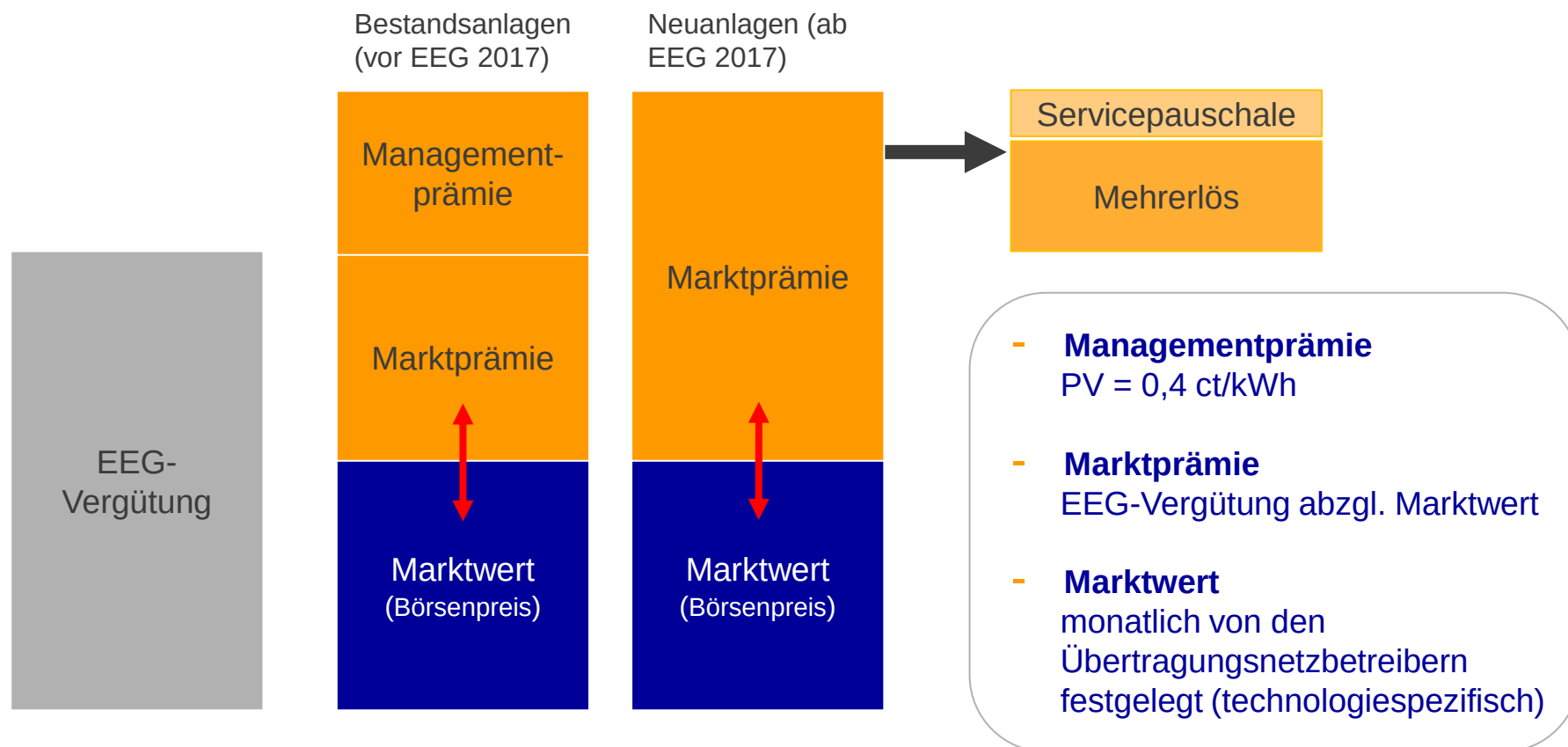


Wie sieht die Vergütung aus?

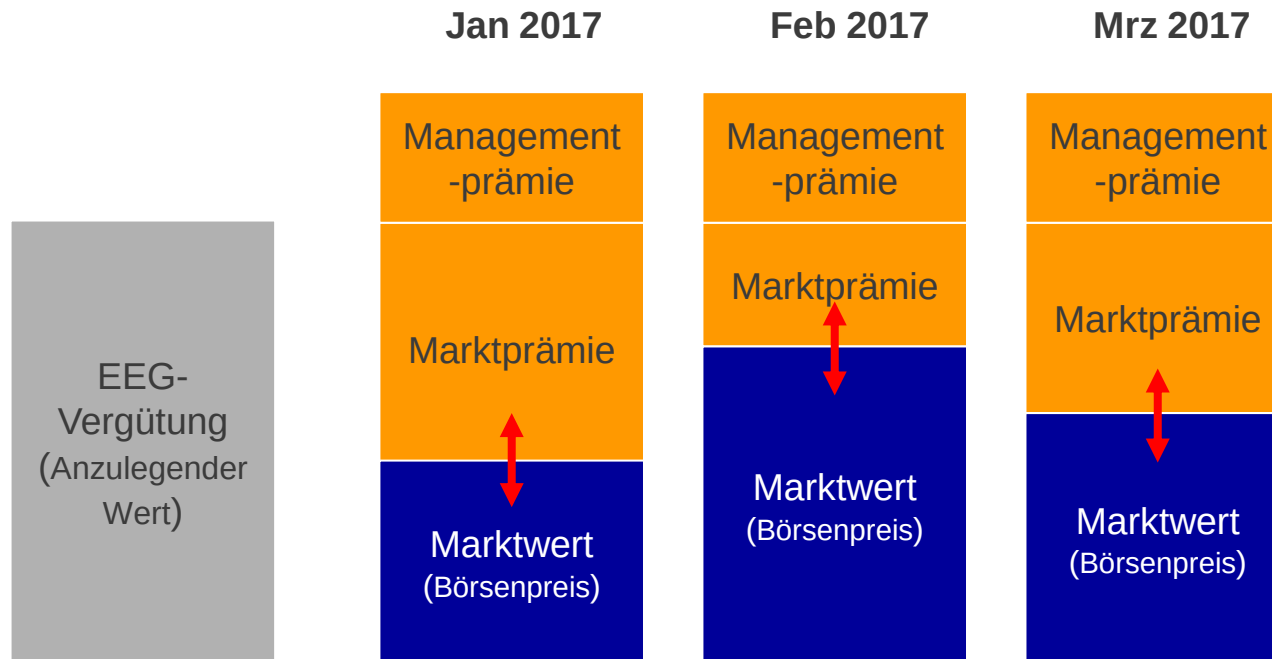
Mehrerlös in der Direktvermarktung

Ohne Direkt- Vermarktung

Mit Direkt- Vermarktung



Auswirkung schwankender Börsenpreise



Die spezifischen **Erlöse** (€/MWh bzw. ct/kWh) bleiben trotz schwankender Börsenpreise über die gesamte EEG-Laufzeit **konstant**



Gesetzliche Anforderungen

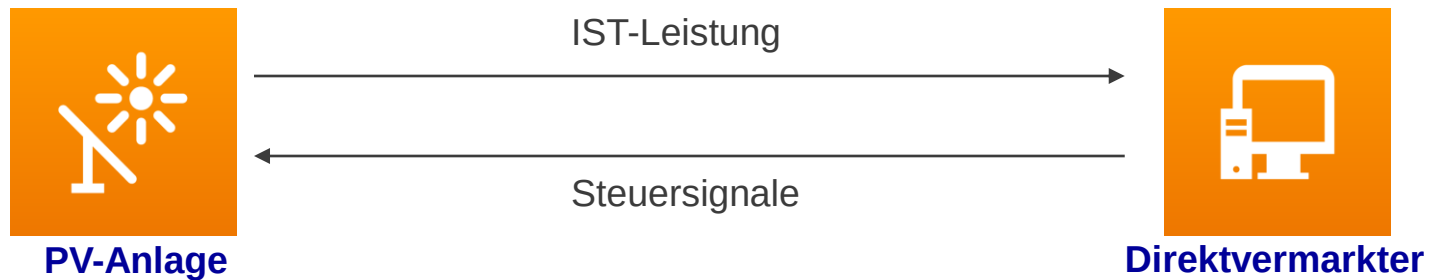
Erneuerbare-Energien-Gesetz - EEG 2017

§ 20 Marktprämie Abs. 2

Die Anlagenbetreiber halten ...

1. „die technischen Einrichtungen vor, die erforderlich sind, **damit ein Direktvermarktungsunternehmen** oder eine andere Person, an die der Strom veräußert wird, **jederzeit**

- a) die jeweilige **Ist-Einspeisung** abrufen kann und
- b) die **Einspeiseleistung ferngesteuert regeln** kann“



Variante 1:

Separate Steuer-/Kommunikationsbox

- Installation einer vom Stromzähler unabhängigen Kommunikationsbox

Variante 2:

Integration in den Stromzähler des Messstellenbetreibers

- Stromzähler mit integrierter Direktvermarkter-Schnittstelle
- Zählerwechsel auch bei Bestandsanlagen einfach möglich

Voraussetzung:

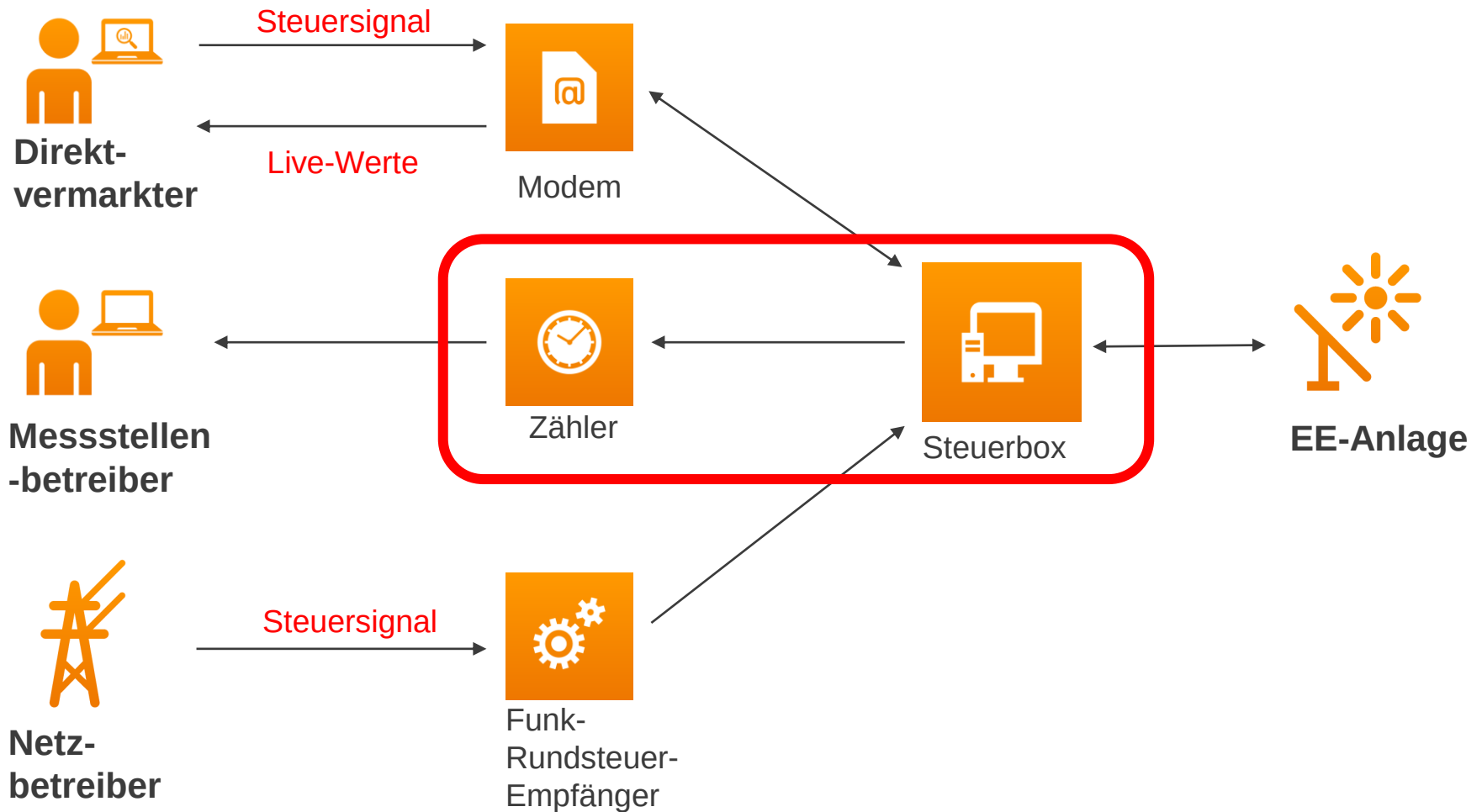
Datenverbindung über
vorhandenen
Internetanschluss oder via
Mobilfunk

Initialkosten:

ca. 70 – 500 €

Je nach
Anlagenkonstellation

Schaubild Anlagenanbindung

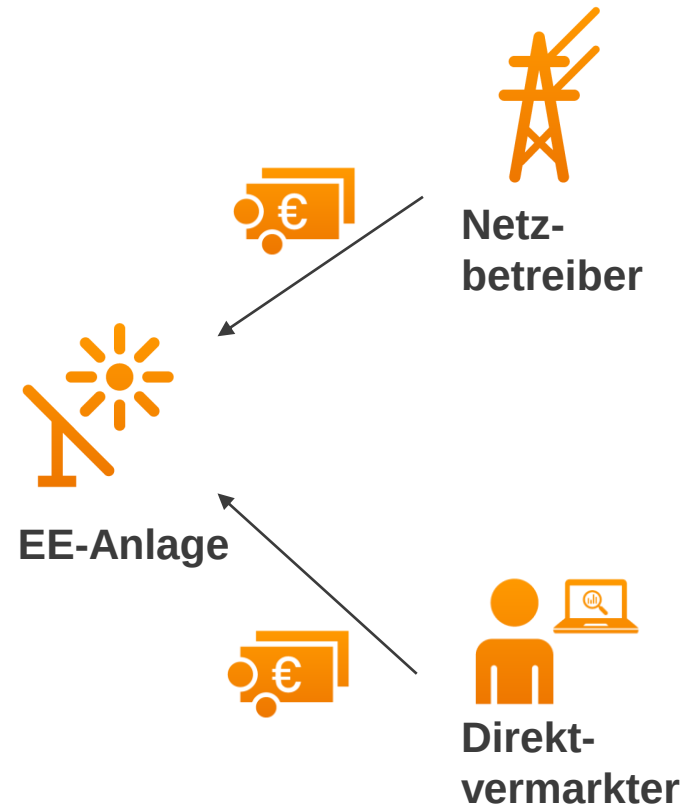


Was passiert bei Einspeisemanagement Durch Netzbetreiber oder Direktvermarkter



- Ein Steuersignal kann vom **Netzbetreiber** und/oder **Direktvermarkter** kommen.
- Entschädigung nach dem **Verursacherprinzip**
- Entschädigung = anzulegender Wert
= Marktwert + Marktprämie

Der Anlagenbetreiber wird immer für die Ausfallarbeit entschädigt



A person with dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is holding a white rectangular sign in front of their chest with both hands. The sign contains text in a black, handwritten-style font. The background is blurred, showing what appears to be an office or indoor setting.

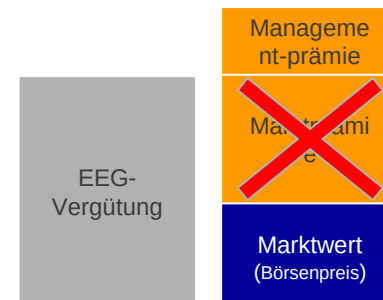
Welche Fristen müssen
eingehalten werden?

Fristen bei der An- & Ummeldung

	Bestandsanlagen	Neuanlagen
Anmeldung beim Netzbetreiber	Einen Monat vor dem gewünschten Startdatum (immer zum Monatsbeginn)	Vor Inbetriebnahme
Nachweis der Fernsteuerbarkeit	Vor dem Start der Direktvermarktung	Zum 1. des übernächsten Monats (4-8 Wochen)

Bei nicht fristgerechter Einreichung des Fernsteuerbarkeitsnachweises zahlt der Netzbetreiber keine Marktprämie aus

→ Verlust von ca. 70 % der Vergütung!



A person with dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is holding a white rectangular sign in front of their chest with both hands. The sign contains handwritten text in black ink. The background is blurred, showing what appears to be an office or indoor setting.

Wie sicher ist die
Direktvermarktung?

Sicherheit für die Anlagenbetreiber



Gesicherte Mehrerlöse



- › Mehrerlöse für Bestandsanlagen oder Kleinanlagen (<100 kW) durch die Managementprämie (gesetzlich festgelegt)

Laufzeit



- › Die geförderte EEG-Direktvermarktung läuft analog zur EEG-Laufzeit

Rückwechsel- Möglichkeit



- › Ein Rückwechsel in die klassische EEG-Vergütung ist monatlich möglich (gesetzlich festgelegt, freiwillige Direktvermarktung)

Einfachheit

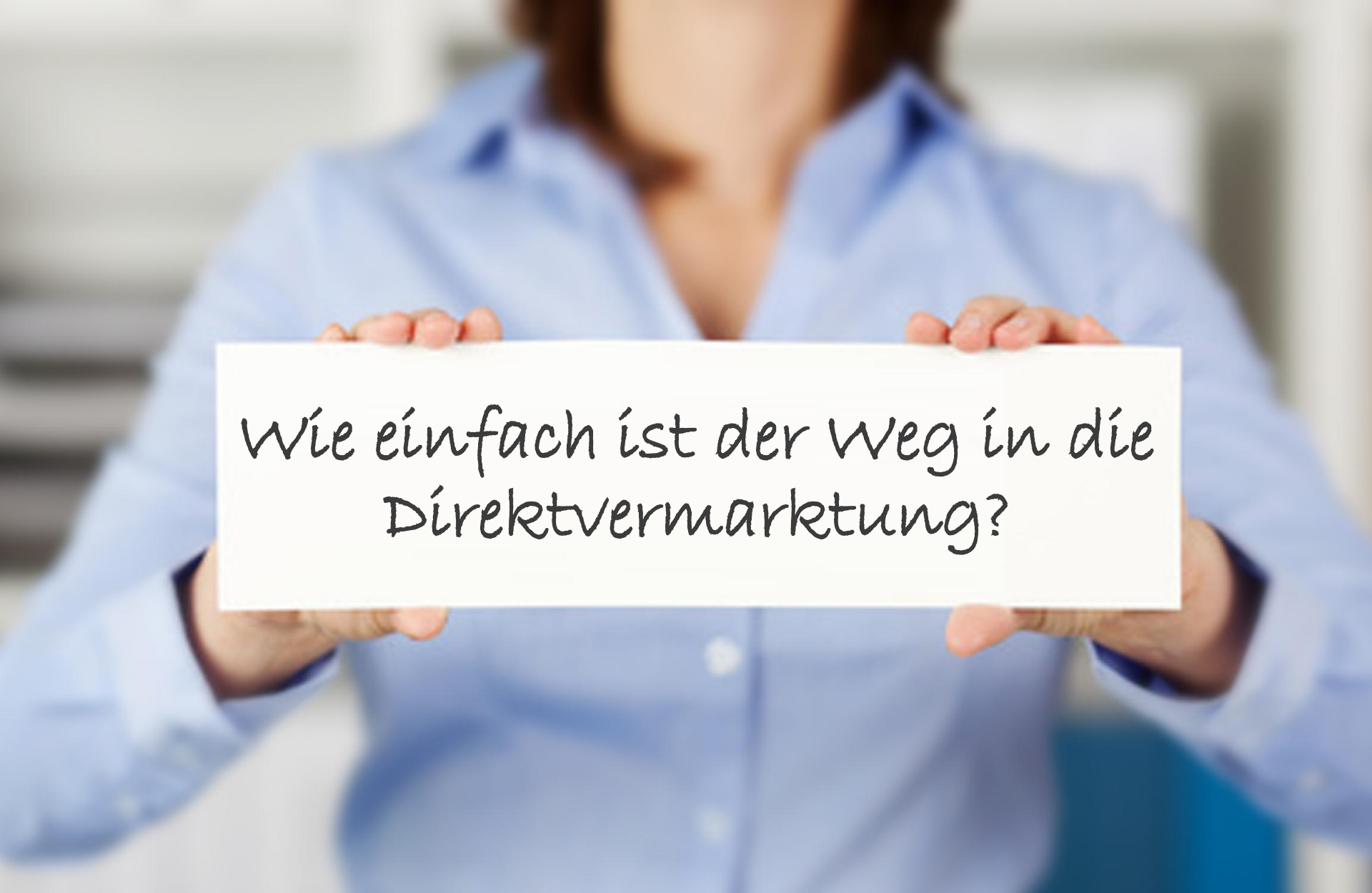


- › EnBW übernimmt die gesamte energiewirtschaftliche Abwicklung und Koordination der Fernsteuerbarkeit

Transparenz



- › Durch Onlineportal volle Transparenz über Erzeugungsmengen, Marktpreise, Erzeugungsprognosen, Abrechnungen, Vertrags- und Stammdaten

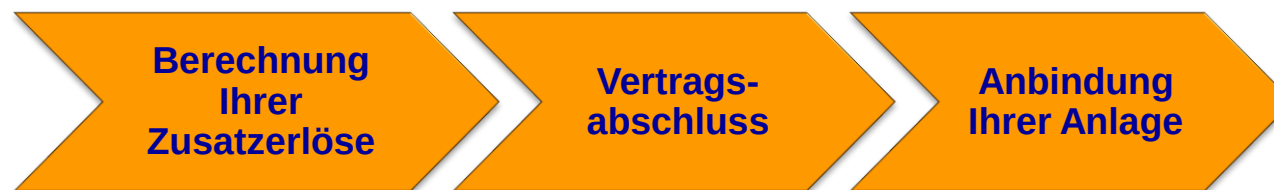
A person with dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is holding a white rectangular sign with both hands. The sign has handwritten text in black ink. The background is blurred, showing what appears to be an office or indoor setting.

Wie einfach ist der Weg in die
Direktvermarktung?

Ganz einfach!



In drei Schritten in die Direktvermarktung:



1. Unseren
Onlinerechner
finden Sie unter

www.interconnector.de

2. Analoger Aufbau
zu Ihrem privaten
Stromliefervertrag.

Nur in umgekehrter
Richtung – Sie
werden für Ihren
Strom bezahlt.

3. Herstellung der
Kommunikationsverbindung
zur Steuerbox Ihrer Anlage.

Sie haben noch keine
Steuerbox?
Gemeinsam suchen wir die
passende Lösung für Sie.

Fertig -

Um die weitere
energiewirtschaftliche
Abwicklung kümmern wir
uns!



Simon Schweda

EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Durchlacher Allee 93
76131 Karlsruhe

Email:

s.schweda@enbw.com
team-direktvermarktung@enbw.com

Telefon:

+49 151 11434387
+49 711 289 81791

Zeit für Ihre Fragen!



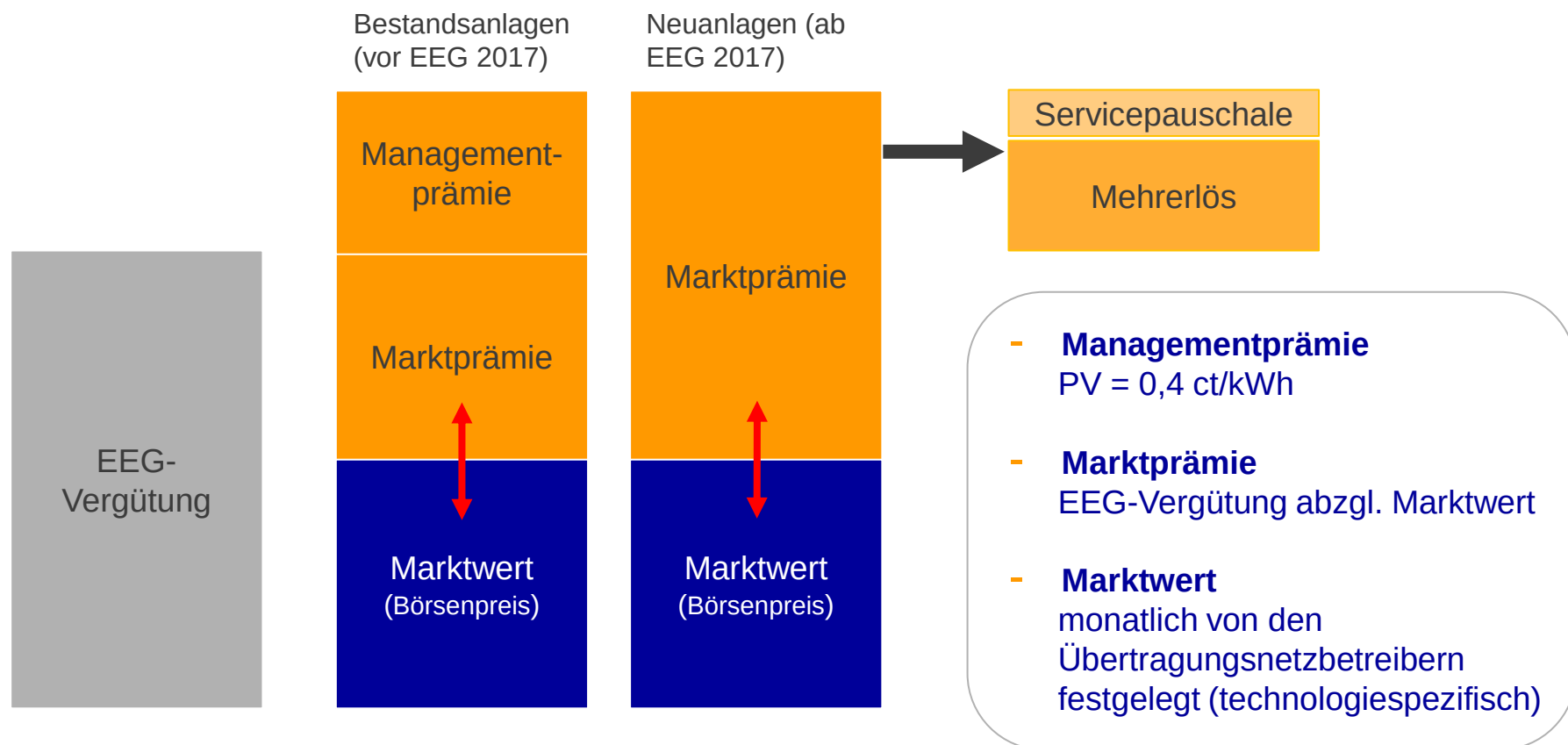
Erlösmöglichkeiten für Anlagenbetreiber

3 Kalkulationsbeispiele

Mehrerlös in der Direktvermarktung

Ohne Direkt- Vermarktung

Mit Direkt- Vermarktung

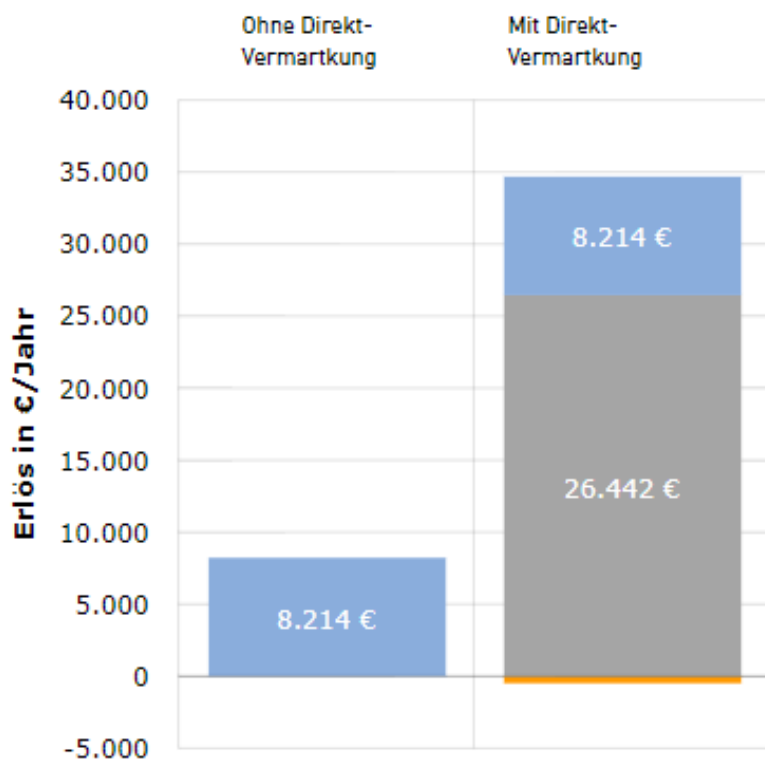


Beispiel 1: Verpflichtende Direktvermarktung – Neuanlage 2017

Leistung: **380 kW** ; Eigenverbrauch: 20 %

Jahreserzeugung: 304.000 kWh ; EEG-Vergütung: 11 ct/kWh

Erlösvergleich



	Ohne Direkt-Vermarktung	Mit Direkt-Vermarktung
Vergütung	8.214 € /a	
Managementprämie		0 € /a
Marktwert*		8.214 € /a
Marktprämie**		26.442 € /a
Dienstleistungsentgelt		-550 € /a
vorraussichtliche Erlöse pro Jahr:	8.214 € /a	34.106 € /a
Vorteil		25.892 € /a

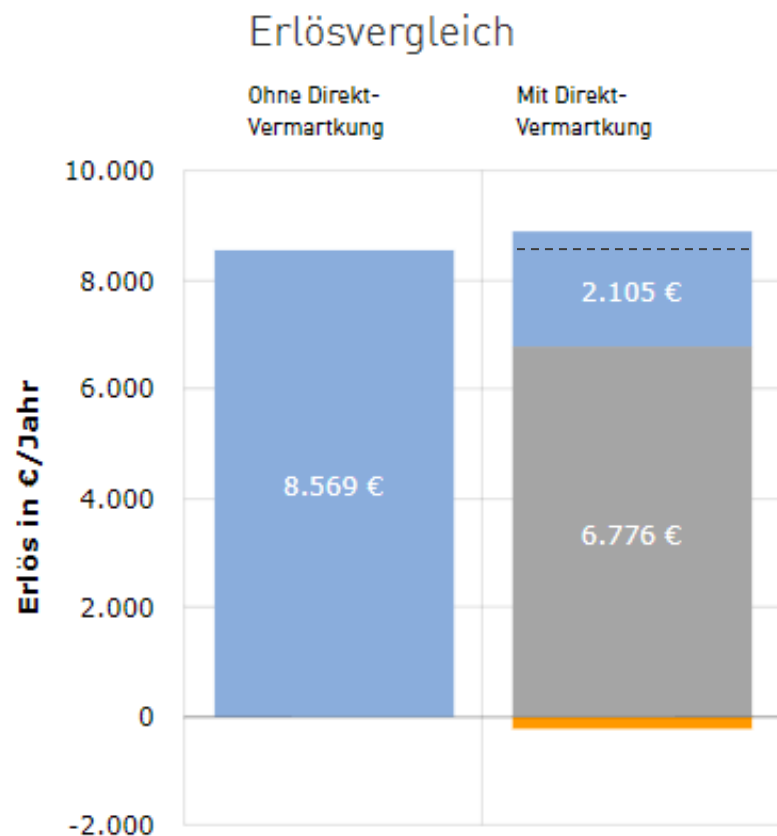
*: Auf Basis des durchschnittlichen anlagespezifischen Marktwerts von 2016

**: Auf Basis Ihrer angegebenen EEG-Vergütung

Beispiel 2: Freiwillige Direktvermarktung – Neuanlage 2017 (< 100 kW)

Leistung: **82 kW** ; Eigenverbrauch: 5 %

Jahreserzeugung: 77.900 kWh ; EEG-Vergütung: 11 ct/kWh



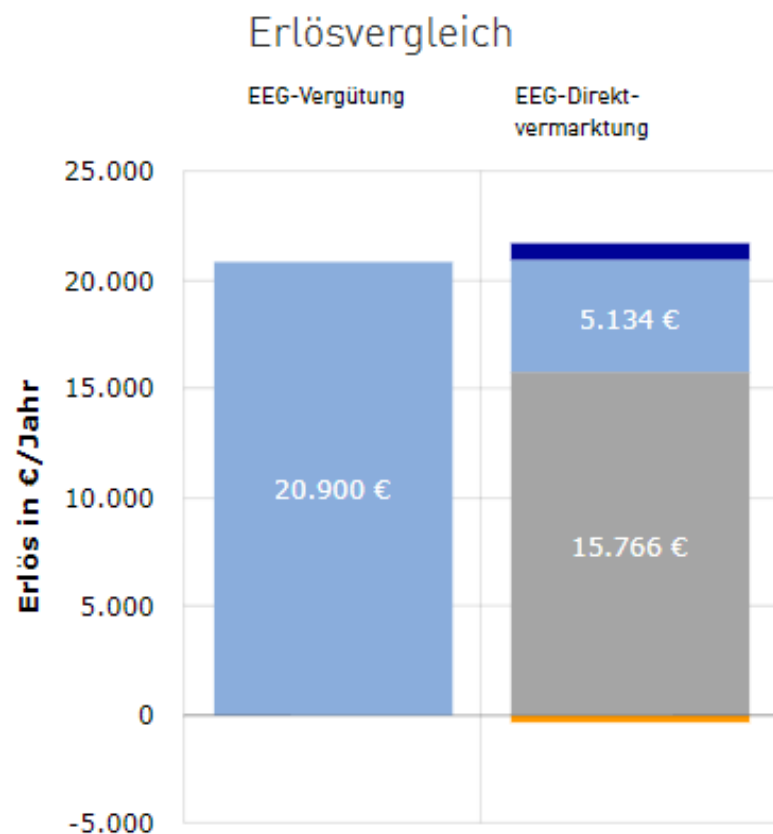
	Ohne Direkt-Vermarktung	Mit Direkt-Vermarktung
Vergütung	8.569 €/a	
Managementprämie		0 €/a
Marktwert*		2.105 €/a
Marktprämie**		6.776 €/a
Dienstleistungsentgelt		-195 €/a
vorraussichtliche Erlöse pro Jahr:	8.569 €/a	8.686 €/a
Vorteil		117 €/a

*: Auf Basis des durchschnittlichen anlagespezifischen Marktwerts von 2016
 **: Auf Basis Ihrer angegebenen EEG-Vergütung

Beispiel 3: Freiwillige Direktvermarktung – Bestandsanlage 2012

Leistung: **190 kW** ; Eigenverbrauch: 0 %

Jahreserzeugung: 190.000 kWh ; EEG-Vergütung: 11 ct/kWh



	EEG-Vergütung	EEG-Direkt-Vermarktung
Vergütung	20.900 € /a	
Managementprämie		760 € /a
Marktwert*		5.134 € /a
Marktprämie**		15.766 € /a
Dienstleistungsentgelt		-345 € /a
vorraussichtliche Erlöse pro Jahr:	20.900 € /a	21.315 € /a
Vorteil		415 € /a

*: Auf Basis des durchschnittlichen anlagespezifischen Marktwerts von 2016
 **: Auf Basis Ihrer eingegebenen EEG-Vergütung

Einflussfaktoren auf Direktvermarktungserlöse



Anlagenleistung

- › Höhere installierte Anlagenleistung → Höhere Energieerzeugung

Anlagen- Performance

- › Ausrichtung (z.B. Ost-West oder Süd)
- › Neigung (z.B. 30°)
- › Wirkungsgrad

Eigenverbrauch

- › Größerer Eigenverbrauch → größere Einsparung ggü. Netzbezug
→ geringere Einspeisung

Eingespeiste Energie

- › Direktvermarktung betrifft ausschließlich die ins Netz eingespeiste Energie

← → Sicher | <https://www.interconnector.de>

Virtuelles Kraftwerk powered by Wissen / FAQ Login Kontakt

Direktvermarktungserlöse berechnen schliessen

Lohnt sich die Direktvermarktung wirklich? Unser Erlösrechner bringt Klarheit!

Solar

Größe der Anlage in kWp *

Inbetriebnahmedatum vor 01.01.2016?
ja ☒ nein ☐

geplante Jahreserzeugung in kWh *

Eigenverbrauchsanteil in % *

EEG-Vergütung / anzulegender Wert in ct/kWh *

*Pflichtfeld

Erlöse berechnen

Erlösvergleich

Kategorie	EEG-Vergütung	EEG-Direktvermarktung
Vergütung	44.550 €/a	33.607 €/a
Managementprämie	-	1.620 €/a
Marktwert*	-	10.943 €/a
Marktpremie**	-	33.607 €/a
Dienstleistungsentgelt	-	-754 €/a
voraussichtliche Erlöse pro Jahr	44.550 €/a	45.416 €/a
Vorteil		866 €/a

*: Auf Basis des durchschnittlichen anlagenspezifischen Marktwerts von 2016
**: Auf Basis Ihrer eingegebenen EEG-Vergütung

Unverbindliches Angebot anfordern

Sollten Ihnen die Vorteile und der wirtschaftliche Erfolg unseres Direktvermarktungsproduktes zusagen, fordern Sie nachstehend ein unverbindliches Angebot an.

Kundenbetreuer kontaktieren

Online-Erlösrechner auf
www.interconnector.de
 oder demnächst auch auf
 Ihrer Homepage



Simon Schweda

EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Durchlacher Allee 93
76131 Karlsruhe

Email:

s.schweda@enbw.com
team-direktvermarktung@enbw.com

Telefon:

+49 151 11434387
+49 711 289 81791

Zeit für Ihre Fragen!



Co-Branding für Installateure und EPC

Chance für neue Geschäftsmodelle und mehr
Kundenzufriedenheit

Was ist Co-Branding?



ALDI TALK

**+
e·plus⁺**

Was ist Co-Branding?

Anlagenbetreiber



PARTNER
mit eigener Marke
(Co-Branding)



— EnBW

Abschluss

Anbindung

Optimierung/
Prognose

Abwicklung und
Vermarktung

Step-by-Step zur Direktvermarktung



1. Erstkontakt & Produktvorstellung



2. Aufnahme der Anlagendaten



3. Angebotskalkulation



4. Angebotslegung und Vertragserstellung



5. Beratung zur Anlagenanbindung



6. Vertragsabschluss



7. Anlagenanbindung



8. Kommunikation mit Netzbetreibern



Start der Direktvermarktung

Abrechnung, Bilanzkreismanagement,
Prognosen, Marktkommunikation etc.



Partner



EnBW

Partnerschaftliche Kundenansprache

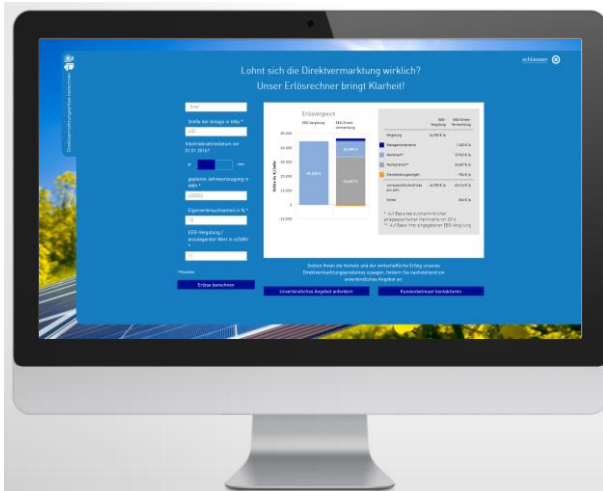


1. Kontakt & Produktvorstellung

2. Aufnahme der Anlagendaten

3. Angebotskalkulation

Produktpräsentation & Erlösrechner



Checkliste & Mustervertrag



Telefon/Email



Warum ist die Direktvermarktung auch für Sie wichtig?





Simon Schweda

EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Durchlacher Allee 93
76131 Karlsruhe

Email:

s.schweda@enbw.com
team-direktvermarktung@enbw.com

Telefon:

+49 151 11434387
+49 711 289 81791

Zeit für Ihre Fragen!

