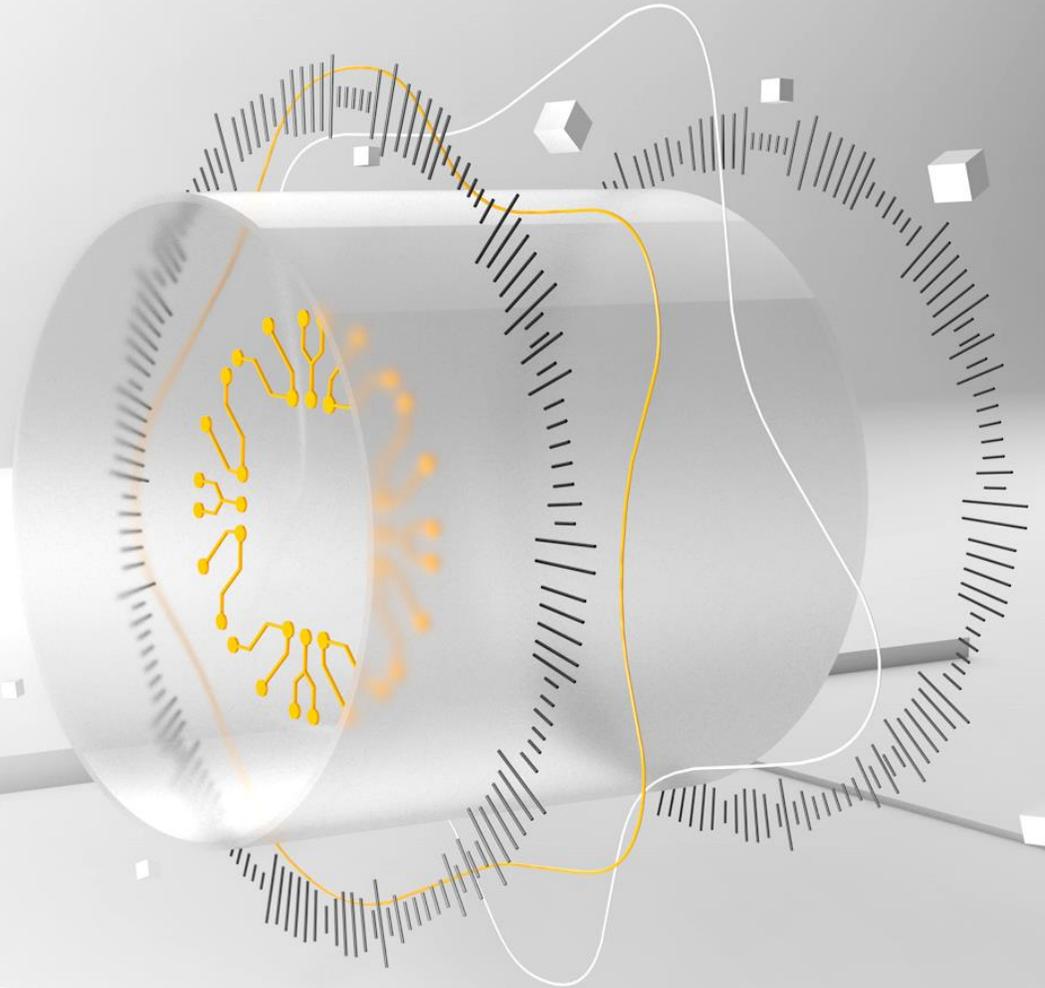


Direktvermarktung als Wettbewerbsvorteil bei der EE-Finanzierung

Am Praxisbeispiel DKB



Das erwartet Sie heute

- 1. Die Herausforderung**
- Eine kleine Geschichte
- 2. Die Lösung**
Nachhaltige Services für Ihr Portfolio
- 3. Ein Praxisbeispiel**
- Deutsche Kreditbank AG
- 4. So werden Sie Partner**

Das sind wir!



Seit 2018 am Markt
Spezialisiert auf die Themen Kleinteiligkeit und dezentrale
Energieerzeugung & -Verteilung



Unter den Top 3 der führenden Direktvermarktungsanbieter
in Deutschland



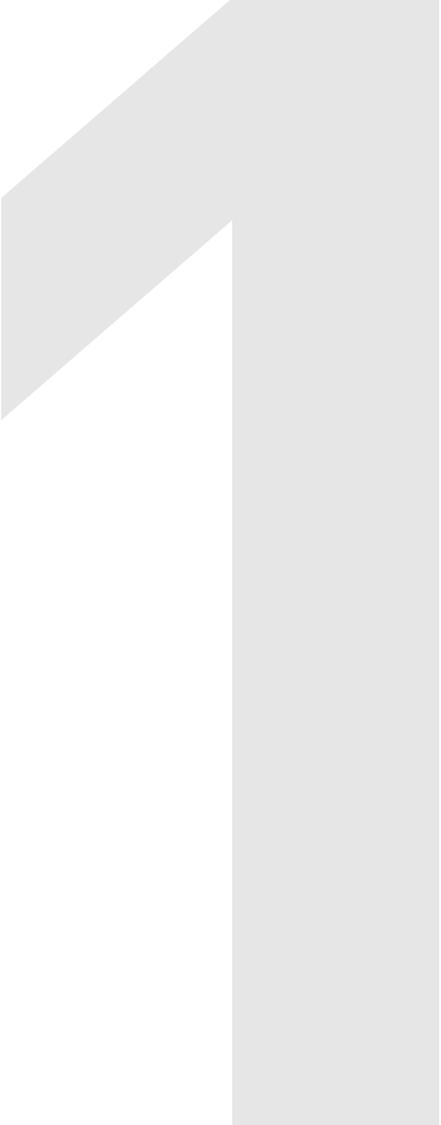
Mehr als 6.000 Anlagen in der Direktvermarktung



Über 200 Kooperationspartner



Schnelle, digitale und einfache Abwicklung



Die Herausforderung

**Eine kleine Geschichte über
die Kundensituation**



Der Trend ist klar...



Mehr Erneuerbare für Klimaschutz



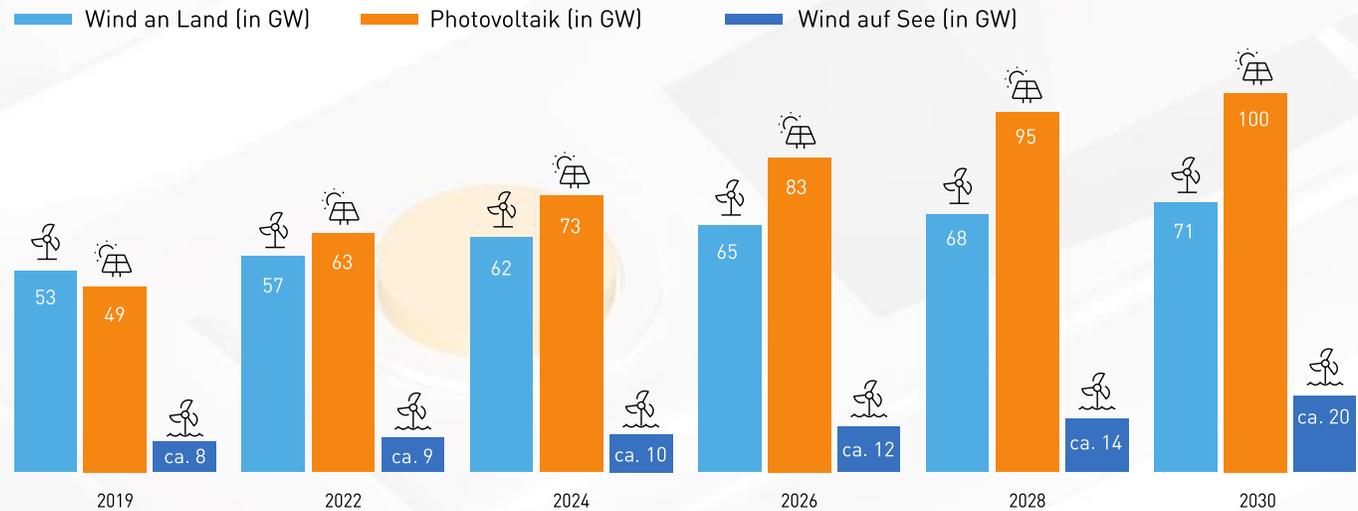
100% Treibhausgasneutralität bis 2045



Anteil von 65% Erneuerbaren am Bruttostromverbrauch bis 2030

EEG-Novelle 2021: Ambitionierter Ausbau der Erneuerbaren bis 2030

Entwurf des Windenergie-auf-See-Gesetzes sieht auch offshore ehrgeizigen Ausbau vor

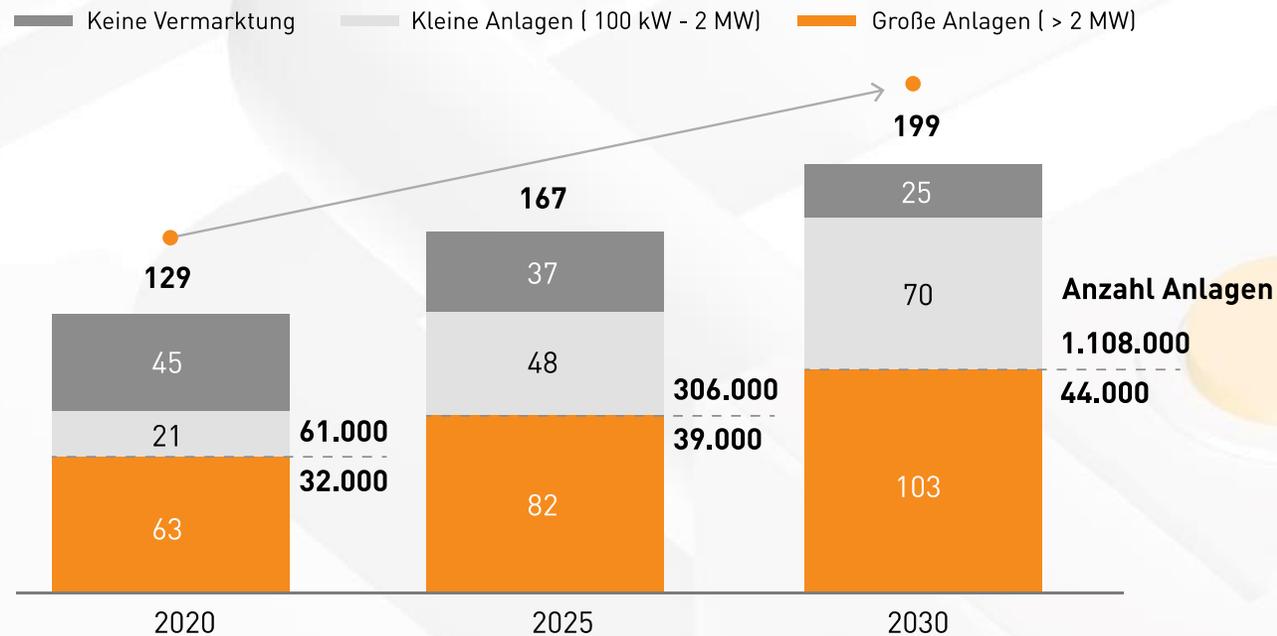


Ausbauziele für Windenergie und Photovoltaik bis 2030 in Gigawatt (GW)

© BMWi; Windenergie-auf-See-Gesetz (WindSeeG); Entwurf Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) 2021

Steigende Zahl an EE-Anlagen

Deutliche Zunahme EE-Kapazität und der vermarkteten Leistung (GW)

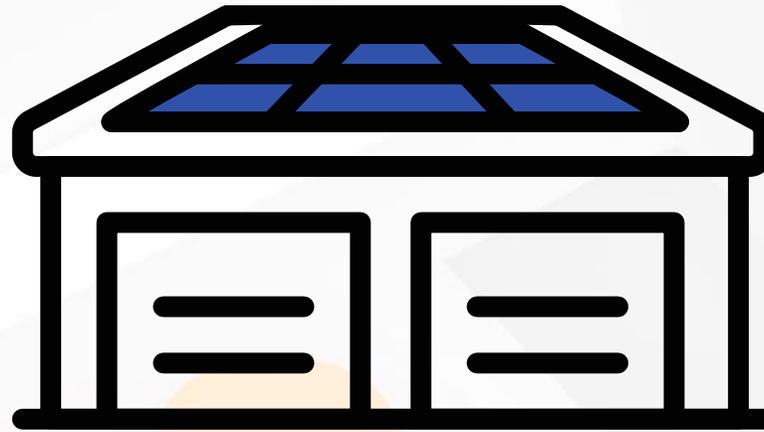
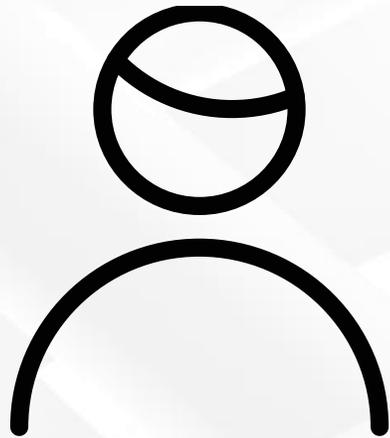


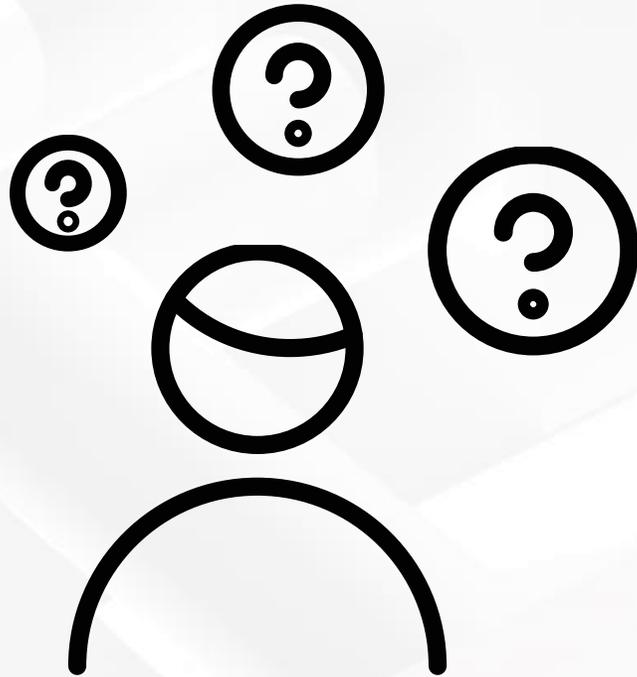
- Das Wachstum der EE-Kapazität wird durch eine zunehmende PV-Pflicht bei allen Kundengruppen in Deutschland gestützt
- Zunehmende Anzahl an EE-Anlagen ab 100 kWp bedeutet wachsende Anzahl von Anlagen mit Vermarktungspflicht
- „Vermarktungsgrenzen“ können weiter sinken

Neue Herausforderungen für Banken

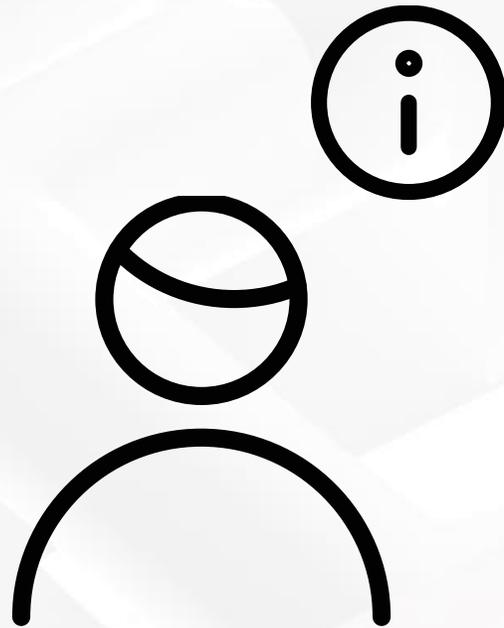
- Geplante Zubau-Zahlen für EE-Anlagen führen zu steigender Nachfrage bei Finanzierern
- Steigender Kunden- und Öffentlichkeitsdruck, nachhaltigere Produkte anzubieten und sich an der Energiewende zu beteiligen
- Kundenlösungen werden komplexer und beschränken sich nicht nur auf Finanzierung





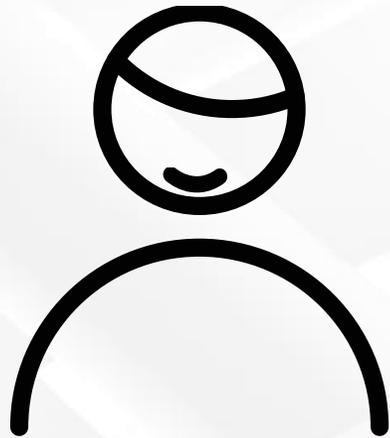


Finanzierung





Direktvermarktung



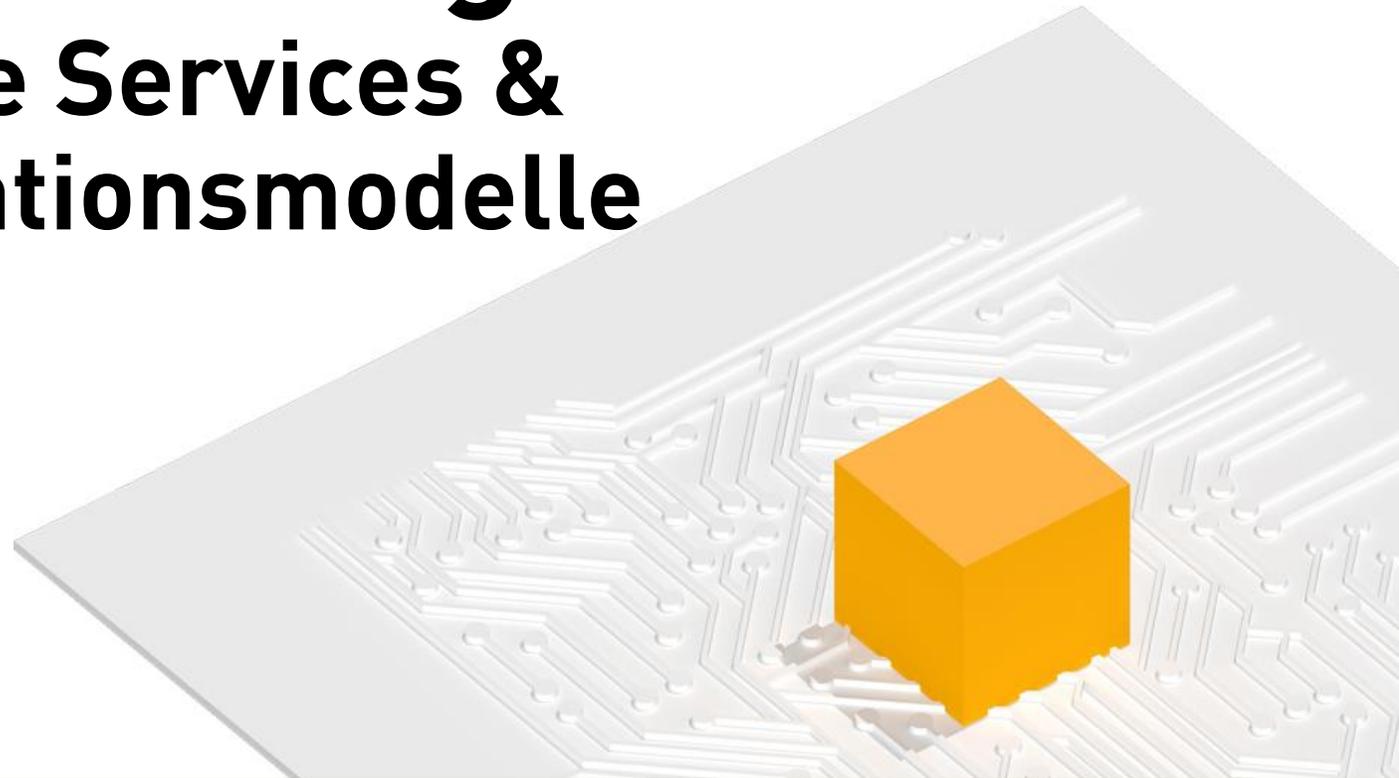
Lösung



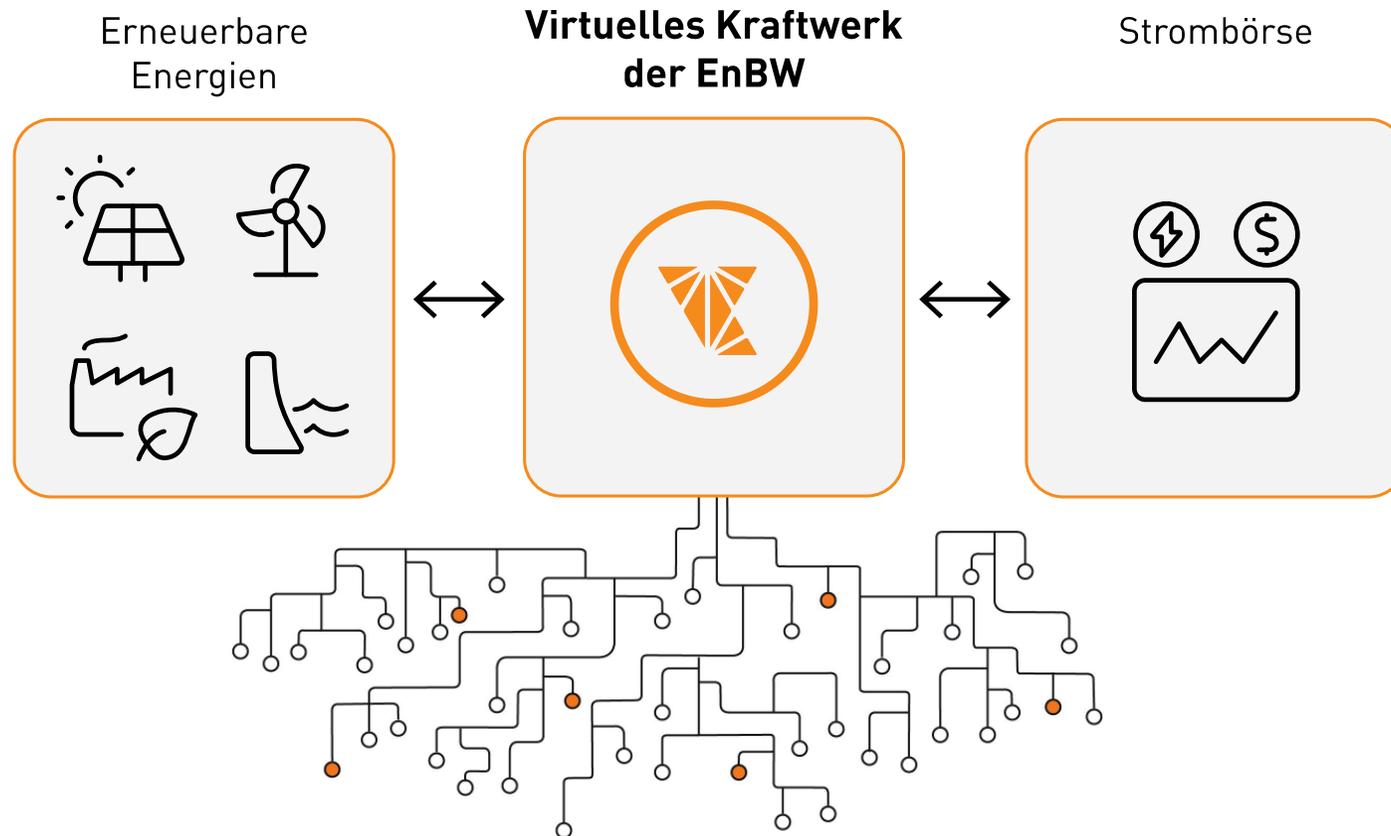


Die Lösung

Unsere Services & Kooperationsmodelle



Was ist die Direktvermarktung?



So funktioniert die Partnerschaft

- Jeder konzentriert sich auf seine Stärken
- Als Bank bleiben Sie Ansprechpartner für den Kunden
- Als Bank bieten Sie ihrem Kunden ein Rund-Um-Sorglos-Paket an und ergänzen so ihr Produktportfolio sinnvoll
- Als Vermarkter übernehmen wir die energiewirtschaftliche Komplexität und sorgen für eine reibungslose Abwicklung
- Als Vermarkter unterstützen wir mit Marketinginstrumenten, Tools/Kundenportal und bei der Abrechnung

Partnerschaften im Vergleich

Vermittlungspartner

- ✓ Einmalige Provision
- ✓ Kostenlose Online-Tools
- ✓ Marketing-Unterlagen
- ✓ Partner-Hotline

Keine Einrichtungskosten

White Label Full Service

- ✓ Laufende Provision
- ✓ Provisionshöhe frei wählbar
- ✓ Branding aller Unterlagen inkl. Portal
- ✓ Partner-Hotline

Einrichtungskosten: 2.999 €



**Ein
Praxisbeispiel
Deutsche Kreditbank AG
& Virtuelles Kraftwerk**



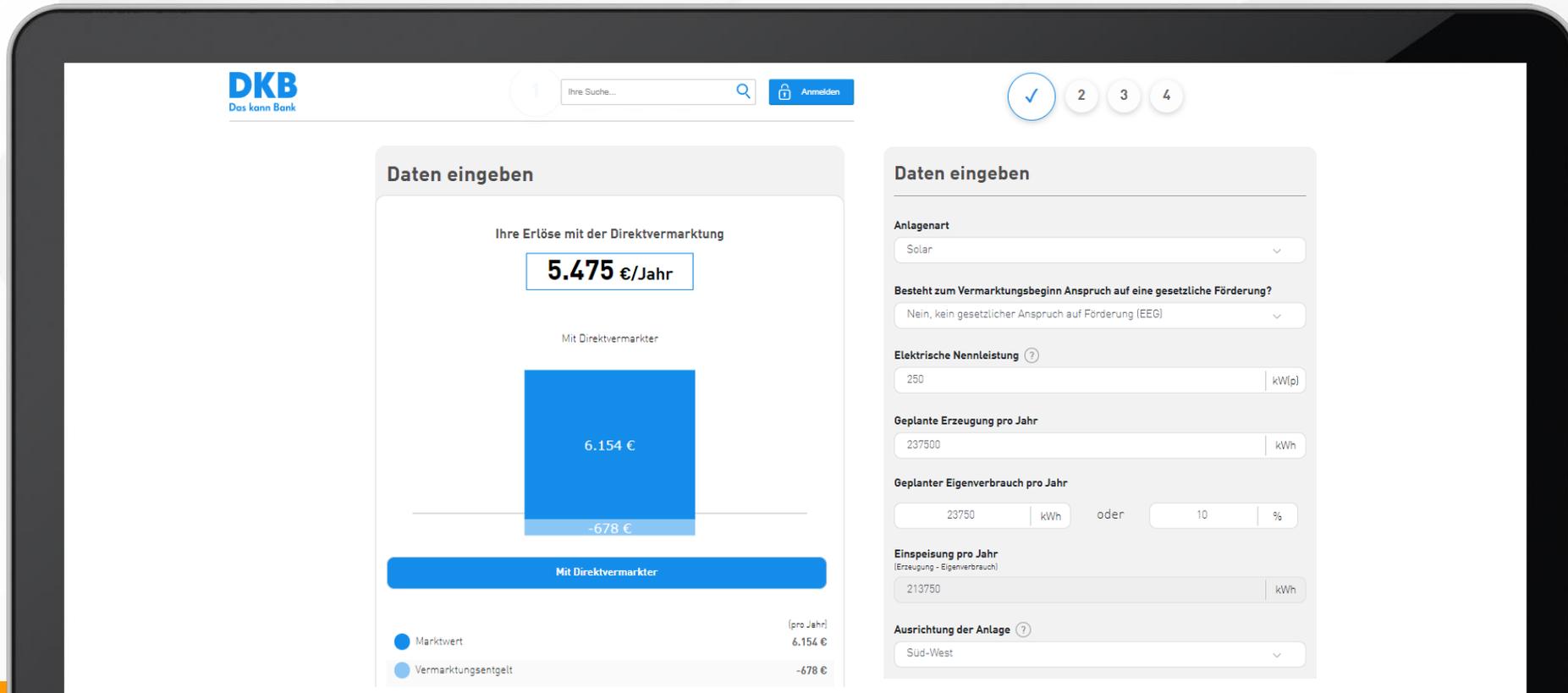
Die Partnerschaft

- 2020: Start der Zusammenarbeit
- White Label Partner
- Über 100 DKB-Kundenberater geschult
- Bereits rund 100 glückliche Kunden
- Regelmäßiger Austausch bringt Verbesserungen für das Produkt und die Kunden
- Positive Resonanz am Markt



Angebot anfordern in 4 Minuten

- 1 Anlagendaten eintragen
 - 2 Erlöse berechnen
 - 3 Kontaktdaten eingeben
 - 4 Vertragsdaten wählen
-  Hier geht's zur [Angebotsstrecke](#)



DKB
Das kann Bank

1 Ihre Suche... Anmelden

2 3 4

Daten eingeben

Ihre Erlöse mit der Direktvermarktung

5.475 €/Jahr

Mit Direktvermarkter

6.154 €

-678 €

Mit Direktvermarkter

● Marktwert (pro Jahr) 6.154 €
● Vermarktungsentgelt -678 €

Daten eingeben

Anlagenart
Solar

Besteht zum Vermarktungsbeginn Anspruch auf eine gesetzliche Förderung?
Nein, kein gesetzlicher Anspruch auf Förderung (EEG)

Elektrische Nennleistung ?
250 kWp

Geplante Erzeugung pro Jahr
237500 kWh

Geplanter Eigenverbrauch pro Jahr
23750 kWh oder 10 %

Einspeisung pro Jahr
(Erzeugung - Eigenverbrauch)
213750 kWh

Ausrichtung der Anlage ?
Süd-West

Anlagenanmeldung im Online-Portal



Anmeldefristen
auf einen Blick



Anmeldefortschritt



Unterlagen
digital



Fernsteuerbarkeit

The screenshot shows the DKB online portal interface for plant registration. At the top left is the DKB logo (Deutsche Kreditbank AG). In the top right, there is a help link 'Brauchen Sie Hilfe? service@interconnector.de' and a user profile 'User'. The main content area includes a 'Zurück zum Portfolio' button, the company identifier 'VER-200521-E123E1 Company Owner', and the electrical nominal power 'Elektrische Nennleistung 233 kW'. A progress bar for 'Fortschritt der Direktvermarktung' is at 24%. A central box provides instructions on releasing the plant for registration and lists the status of various steps: 'Angebot' (checked), 'Vertrag' (checked), 'Stammdaten' (not checked), and 'Erstmaligen Netzeinspeisung' (checked). Below this are four panels: 'Vertragsdaten ändern', 'Angaben zum Verteilnetzbetreiber ändern' (100% progress), 'Vertrag' (100% progress), 'Stammdaten' (60% progress), and 'Vorraussichtlichen erstmaligen Netzeinspeisung'. Each panel has a corresponding action button like 'Angebot ansehen', 'Vertrag hochladen', 'Stammdaten ausfüllen', and 'Datum eingeben'.



„Für uns als Bank sind die Lösungen & Services ein sehr wichtiger Baustein, um unseren Kund*innen mit den innovativen und digitalen Services ein Rundum-Angebot bereitzustellen.“

*Jörg-Uwe Fischer
Leiter Fachbereich New Energies,
Deutsche Kreditbank AG (DKB)*

Ihre Vorteile als Bank



Innovation & Reputation: Erweiterung Ihres Portfolios



Kein Aufwand durch automatisierte Plattformlösung



Nachhaltigkeit: Grünes Image erzielen



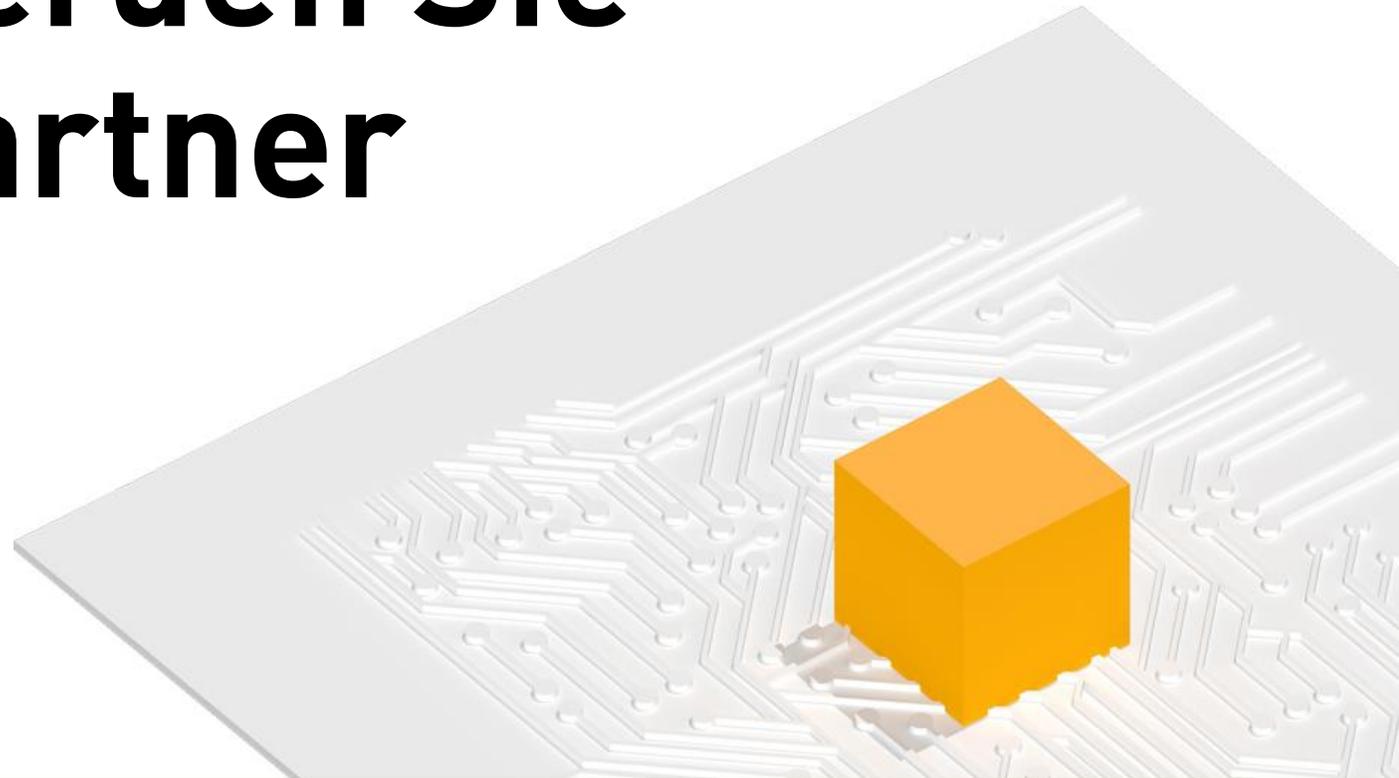
Kundenerlebnis verbessern und Kundenbindung erhöhen



Mit Provision zusätzliche Erlöse generieren

4

So werden Sie Partner



Jetzt Partner werden!



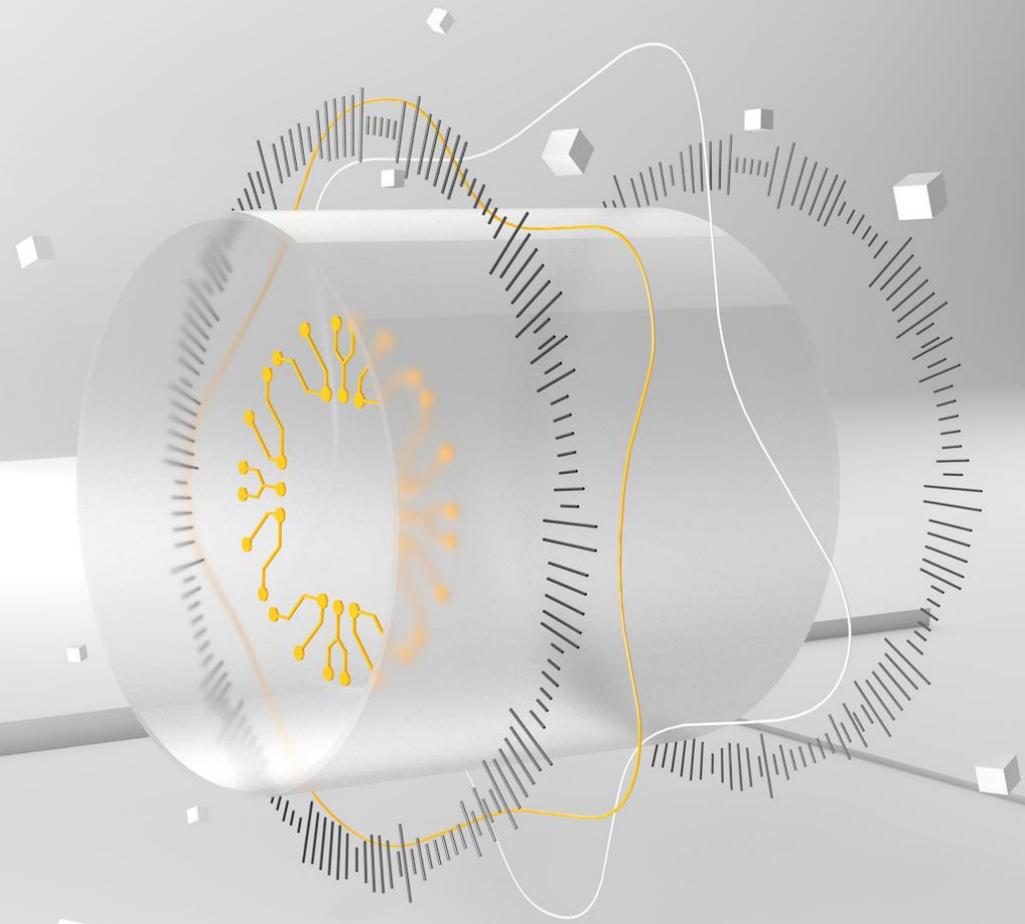
Ihr Ansprechpartner:
Jan Bauer

Mail: sales@interconnector.de

Sales-Sprechstunde: [Termin sichern](#)

Partner werden: [Anfrage absenden](#)

Haben Sie noch
Fragen?





VIRTUELLES KRAFTWERK

EINE INNOVATION DER — EnBW

