



Sorgen mit Ihrer Eigenerzeugungsanlage? Wir sind Ihr Partner auf dem Weg zur Direktvermarktung

Der Gesetzgeber verpflichtet Anlagen oberhalb von 100 kW mit wenigen Ausnahmen zur Direktvermarktung. Entsprechend benötigen Unternehmen mit einer PV-Anlage oberhalb dieser Grenze einen Direktvermarktungsvertrag. Dabei geben Unternehmen den erzeugten Strom nicht zu einer festen EEG-Vergütung an den Netzbetreiber ab, sondern er wird vom Anlagenbetreiber beziehungsweise einem Direktvermarkter am Strommarkt verkauft. Sicherheit gewährt den Unternehmen das Marktpremienmodell. Heißt, dass im Rahmen der gesetzlichen Förderung eine Marktpremie greift, sollte der Börsenpreis unter den festgesetzten Förderwert (anzulegender Wert) fallen. In dem Fall zahlt Ihnen der Netzbetreiber die Differenz aus. Das finanzielle Risiko bleibt somit für Ihr Unternehmen überschaubar.

Was gilt es bei Direktvermarktungsverträgen zu beachten?

Der wesentliche Unterschied zwischen den verschiedenen Direktvermarktungs-Modellen liegt in den Kosten. Beispielsweise gibt es Verträge mit hohen Grundpreisen oder schwierig prognostizier-

baren, variablen Anteilen, die der Vermarkter von den Erlösen abzieht. Unser Ziel ist es, für Sie einen Partner mit einem vollumfänglichen Vertrag und zu fairen Konditionen zu finden. Unterschiede kann es darüber hinaus viele geben. Der Vertrag sollte umfangreich, aber verständlich sein und beispielsweise sinnvolle Regelungen zur Anlagensteuerung enthalten.

Was muss ich bei den Redispatch-Pflichten beachten?

Über die von uns vermittelten Verträge sind alle Redispatch-Pflichten ohne zusätzliche Kosten enthalten. Beim Redispatch geht es um das Fernsteuern der Anlage durch den Netzbetreiber (NB), der Netzschwankungen abfangen möchte. Für das Vermarkten Ihres eigenen Stroms benötigen Sie nach Gesetz die technischen Gegebenheiten für Redispatch. Der Einfachheit empfiehlt es sich, diese Dienstleistung über den Direktvermarkter mit zu beziehen. Gern prüfen wir von Ihnen bereits geschlossene Direktvermarktungs-Verträge und auch Ihnen vorliegende Angebote.

Gibt es Fallstricke?

Die Verträge sind lang und viele Punkte erschließen Sie oft nicht auf Anhieb in ihrer Bedeutung. Hier ein Beispiel: Regelt ihr Direktvermarkter Ihre Anlage bei negativen Börsenpreisen in Höhe der Einspeiseleistung ab?

Ist Direktvermarktung freiwillig?

Nein, nur für Kleinanlagen unter 100 kWp und eingeschränkt für Anlagen bis 200 kWp über die „unentgeltliche Abnahme“. Für Unternehmen deren Anlagen oberhalb dieser Schwelle liegen, gilt die Direktvermarktungspflicht.

Mit dem VEA haben Sie einen kompetenten, erfahrenen und unabhängigen Partner an Ihrer Seite. So verläuft die Zusammenarbeit:

Wir pflegen regelmäßigen Kontakt zu bewährten Direktvermarktern. Sofern sich Ihre PV-Anlage in der Planungsphase befindet oder Sie bereits über eine Anlage verfügen, sprechen Sie uns an. Gemeinsam finden wir für Sie einen geeigneten Direktvermarkter, der zu Ihren individuellen Gegebenheiten passt, damit Sie in jedem Fall die Direktvermarktungspflicht erfüllen. Wichtig in diesem Zusammenhang zu wissen: Da das Einspeisen von Strom-

mengen ins öffentliche Netz zu Zeiten mit negativen Strompreisen an der Börse zu finanziellen Verlusten führen kann, empfehlen wir Ihnen die Anlage von einem Direktvermarkter intelligent schalten zu lassen. Wir können Angebote von Direktvermarktern für Sie prüfen und Ihnen dabei helfen, einen geeigneten Partner zu finden. Wir begleiten Sie bis zu dem Zeitpunkt, ab dem Sie direkt mit Ihrem Direktvermarkter kommunizieren.

Ihre Vorteile mit dem Direktvermarktungs-Vertrag über uns



Kostenersparnis

Direktvermarktungsverträge sind lang und nicht alle Details können Sie sich umgehend erschließen. Wir kennen die Fallstricke und finden für Sie einen wirtschaftlichen Partner.



Marktexpertise

Unsere Beraterinnen und Berater verfügen über langjährige Erfahrung auf dem Energiemarkt – profitieren Sie von unserer Erfahrung und Expertise bei der Vertragsprüfung.



Rechtssicherheit

Alle rechtlichen Vorgaben bezüglich Unterlagen, Redispatch-Pflichten und Schwellenwerten halten wir zuverlässig für Sie ein.



Zeitersparnis

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Tagesgeschäft. Wir kümmern uns um einen Direktvermarkter für Sie.

Der Energieexperte für den Mittelstand

VEA Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V.
Zeißstraße 72, 30519 Hannover

+49 (0) 511 9848 - 0
info@vea.de

www.vea.de

Sie haben Fragen oder möchten mehr über unsere Lösung rund um das Thema Direktvermarktung erfahren?

Bitte wenden Sie sich an Ihre VEA-Beraterin oder Ihren VEA-Berater.