E-world 2014

Software hilft bei Direktvermarktung

[13.12.2013] Der Lösungsanbieter Kisters bietet IT-Unterstützung für die gewinnbringende EEG-Direktvermarktung.

Damit die Produzenten von erneuerbaren Energien auch weiterhin erfolgreich von den lukrativen Möglichkeiten der Stromvermarktung profitieren können, müssen sie seit Oktober 2013 nicht nur die komplexen Geschäftsprozesse beherrschen. Sie sind verpflichtet, sich zugleich, an die Normen der Marktprozesse für Einspeiser zu halten. Um diesen Erzeugern den Rücken zu stärken, bietet der Software-Spezialist Kisters den Anlagebetreibern mit der Lösung BelVis RED leistungsfähige IT-Unterstützung für die gewinnbringende EEG-Direktvermarktung der regenerativen Energie und die damit verbundene marktkonforme Abwicklung der entsprechenden Prozesse. Zu sehen gibt es die Software auf der E-world 2014. Außerdem präsentiert Kisters Lösungen für das Life-Cycle- und Asset-Management, ein Starter-Paket für Smart Metering, ein Tool zum Management verschiedener Meldepflichten sowie ein Werkzeug für das Energie-Management nach DIN EN ISO 50001 und zur Steigerung der Energieeffizienz.

(al)

Stichwörter: Messen | Kongresse, Kisters, E-world 2014