

E.ON

Hilfe bei der Direktvermarktung

[30.10.2014] Ein Direktvermarktungsmodell für Anlagenbetreiber erneuerbarer Energien bietet E.ON an. Der Konzern übernimmt den Mehraufwand für Prognosen, Marktzugang, Bilanzkreis-Management sowie Rechnungsstellung.

E.ON baut sein Engagement im Bereich EEG-Direktvermarktung aus. Wie das Unternehmen mitteilt, können Betreiber von Windkraft-, Solar- und Biomasseanlagen ihren Ökostrom über E.ON vermarkten lassen und auf attraktive Konditionen hoffen. „Kunden, die sich für unsere EEG-Direktvermarktung entscheiden, profitieren gleich mehrfach“, erklärt Heinz Rosenbaum, Geschäftsführer der E.ON Energie Deutschland. „Denn sie leisten nicht nur einen Beitrag zum Gelingen der Energiewende, sondern profitieren selbst durch Einnahmen aus der Direktvermarktung.“ E.ON übernimmt nach eigenen Angaben den Mehraufwand für Prognosen, Marktzugang, Bilanzkreis-Management sowie Rechnungsstellung und strebt dabei höhere Erlöse als die herkömmliche Einspeisevergütung an. Für Betreiber von Biomasseanlagen rentiere sich vor allem die Vermarktung an der Börse – und zwar genau zu den Zeiten, zu denen der Energieverbrauch hoch, das Angebot am Markt aber niedrig sei. Da sich Biomasse-Anlagen besonders gut regeln ließen, könnten Lastspitzenphasen besonders effektiv genutzt werden.

(ma)

Stichwörter: Unternehmen, E.ON,