SMA/MVV

Wirtschaftliche Direktvermarktung

[26.06.2018] Für Photovoltaikanlagen ab 100 kWp Leistung bieten SMA Solar Technology und MVV Energie eine Direktvermarktungslösung an, die auch den Eigenstrombedarf-Anteil berücksichtigt.

Eine gemeinsame Lösung zur Direktvermarktung von Solarstrom bieten jetzt die Unternehmen SMA Solar Technology und MVV Energie an. Laut einer Pressemeldung ist das Angebot SMA SPOT für Photovoltaikanlagen ab einer Leistung von 100 Kilowatt Peak (kWp) gedacht. Zum ersten Mal gebe es damit in Deutschland eine wirtschaftliche Direktvermarktungslösung für Solaranlagen dieser Größe, die auch den Eigenstrombedarf-Anteil berücksichtige.
SMA-Vorstand Jürgen Reinert erläutert: „Die SMA-Lösungen für gewerbliche Solaranlagen beinhalten auf Basis unserer neuen Energie-Management-Plattform ennexOS alle Komponenten, die für den digitalen Energiehandel nötig sind. MVV übernimmt dann durch abgestimmte Schnittstellen und Prozesse die komplette Abwicklung zur Einbindung in den Strommarkt.“ MVV-Vertriebsvorstand Ralf Klöpfer ergänzt: „Als einer der führenden Direktvermarkter in Deutschland integrieren wir die erneuerbaren Energien über den Energiehandel in den Markt. Diese Kompetenz nutzen wir nun in der Partnerschaft mit SMA auch erstmals für kleinere PV-Anlagen.“

(al)

Stichwörter: Unternehmen, MVV Energie, Direktvermarktung