Direktvermarktung

Enpal setzt auf Wilken

[19.07.2023] Enpal setzt bei der Direktvermarktung auf die Wilken Software Group. Die Einführung einer entsprechenden Lösung gelang in fünf Wochen.

Das Direktvermarktungsangebot für die Einspeisung elektrischer Energie aus privaten PV-Anlagen liegt doppelt so hoch wie die staatliche Einspeisevergütung. Abgewickelt wird es für Anlagen von ENPAL jetzt über das Modul Wilken ENER:GY Direktvermarktung.

„Wir freuen uns, mit Wilken einen verlässlichen und kompetenten Partner an unserer Seite zu haben, sowohl was die Skalierbarkeit für das Massengeschäft als auch die Funktionalität der Lösung angeht“, erklärt Nikolaus Albert, Geschäftsführer bei Enpal Energy. Das System konnte in nur fünf Wochen in Betrieb genommen werden, und damit deutlich schneller als ursprünglich geplant. Auch bei der Weiterentwicklung wollen beide Unternehmen in den kommenden Jahren zusammenarbeiten.

„Enpal bietet ein Geschäftsmodell, das für uns ausgesprochen spannend ist. Wir sind zuversichtlich, dass derartige Angebote dazu beitragen, den Erfolg der Energiewende in Deutschland sicherzustellen. In den kommenden Jahren werden sicher mehrere hunderttausend Kunden auf diese Weise und mithilfe unserer Software aktiv daran teilnehmen können“, sagt Tobias Mann, CCO der Wilken Software Group. Parallel dazu ist Enpal auch in der Marktrolle des wettbewerblichen Messstellenbetreibers aktiv. Auch die dazu gehörigen Prozesse werden über Wilken ENER:GY abgewickelt.

(ur)

Stichwörter: Informationstechnik, Wilken, Direktvermarktung, Enpal