

GEWI
Aktiengesellschaft

DIREKTVERMARKTUNG

Mit der Novellierung des EEG zum Jahr 2012 ist die Direktvermarktung für unsere Kunden in den Fokus gerückt. Durch die Einführung des Modells der optionalen Marktprämie wurde erreicht, dass die Aufgabe der Integration von Energie aus erneuerbarer Erzeugung (Wind, Biomasse und Photovoltaik) auf die Akteure des liberalisierten Energiemarktes übertragen wurde. Damit ging die Integration der fluktuierenden Energien in ein neues und vor allem marktgesteuertes Vermarktungsdesign über. Gleichzeitig wurde den Betreibern durch diese Form der Vermarktung ein risikoloser und transparenter Eintritt in die Welt der Direktvermarktung von Erneuerbaren Energien ermöglicht, der völlig unabhängig von der produzierten Energiemenge ist. Durch die Einführung des freien Marktes für diese Form der Direktvermarktung konnten signifikante Kostensenkungen erzielt und eine stetig wachsende Bedeutung für die Systemrelevanz erreicht werden. Dieser Prozess ist noch lange nicht abgeschlossen. Die GEWI AG wird sich dieser Aufgabe auch weiterhin mit Hingabe stellen.

„Wir sind ein starkes, führendes Bindeglied zwischen den Erneuerbaren und dem Energiemarkt der Zukunft und wollen diesen zusammen mit Ihnen als Erzeuger gestalten.“

Stefan Poehling, Vorstand GEWI AG

Mit der jüngsten EEG-Novelle ändern sich abermals die Rahmenbedingungen für die Betreiber von erneuerbaren Anlagen.

Hervorzuheben sind vor allem:

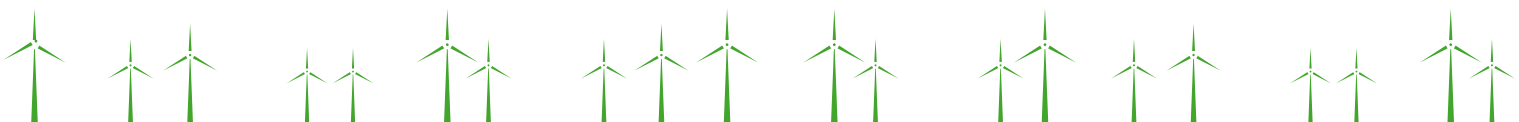
- Verpflichtende Direktvermarktung für Neuanlagen
- Technische Umrüstung zur Fernsteuerbarkeit (obligatorisch zur Teilnahme an der Direktvermarktung)

Der Erfolg der Einführung der Direktvermarktung ist politisch unbestritten und die Motivation den Anteil direktvermarkteter Energie zu erhöhen ungebrochen. Hinzu kommt die Erkenntnis, dass die Verfügbarkeit aktueller Erzeugungswerte sowie die Möglichkeit der Anlagensteuerung große Vorteile für die Integration der Erneuerbaren in den Energiemarkt mit sich bringt.

Die GEWI AG ist hervorragend auf die neuen Rahmenbedingungen eingestellt und wir bieten Ihnen unsere Dienstleistungen in der gewohnten Qualität an.

Ihre Vorteile sind unverändert:

- Mehrerlös durch die Direktvermarktung
- Chance-Risiko-Möglichkeiten richten sich nach Ihrer Einstellung, auf Wunsch völlig risikolos
- Unterstützung bei der Umrüstung auf Fernsteuerbarkeit mit unseren kompetenten Partnern (Bestandsanlagen)





DIREKTVERMARKTUNG

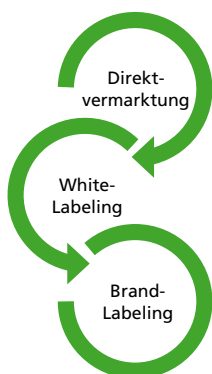
Eine erfolgreiche Direktvermarktung bedarf des reibungslosen Zusammenspiels verschiedener Fachbereiche. Allem voran ist die Prognose das A und O einer erfolgreichen Vermarktungsarbeit. Nur mit einer guten Prognosequalität besteht die Chance, die erwartete Einspeisung korrekt, frühzeitig und trotzdem mit der höchstmöglichen Flexibilität vorherzusagen. Hierzu arbeiten wir mit verschiedenen namhaften Dienstleistern zusammen, die uns aus den verfügbaren Wettermodellen die nötigen Informationen zur Einspeisung (insbesondere Wind und Photovoltaik) zur Verfügung stellen. Darauf aufbauend und wenigstens ebenso wichtig erfolgt die interne Analyse und Veredelung der entsprechenden Daten sowie die Reaktion auf unvorhersehbare Besonderheiten. Zu diesem Zweck zählen ausgewiesene Experten aus Forschung und Wissenschaft genau so zu unserem Team wie Meteorologen, Analysten und IT-Experten.

Natürlich steht unser Vertrieb immer für Sie bereit. Gemeinsam entwickeln wir mit Ihnen ein optimales Vermarktungskonzept. Neben dem Grundstein der Direktvermarktung beurteilen wir zusammen Ihre Situation und analysieren weitere interessante Optionen für Sie.



Direktvermarktung funktioniert nur im Zusammenspiel aller Beteiligten erfolgreich.

DIREKTVERMARKTUNG – MASSGESCHNEIDERT FÜR IHRE BEDÜRFNISSE



Grundsätzlich können wir Ihnen alle Formen der Direktvermarktung anbieten – unabhängig davon, ob Sie eine kleine Anlage betreiben oder für eine Vielzahl von Anlagen oder Anlagenpools verantwortlich sind. Auch die Unterstützung von Ihnen als Vermarkter und der GEWI AG im Hintergrund ist in Form von sogenannten Labelprodukten ein bewährtes Geschäftsmodell.

Im Bereich der Chancen-Risikoteilung sind viele Varianten denkbar. Gerne entwickeln wir mit Ihnen das für Sie passende Modell der Risikoaufteilung. Klar ist: Möchten Sie lieber den klassischen Vermarktungsweg gehen, bekommen Sie diesen selbstverständlich bei uns – zu einem festen Preis und absolut risikofrei für Sie!

Wir bieten Ihnen eine Direktvermarktung im klassischen Sinne. Oder wollen Sie als Direktvermarkter gegenüber Ihren Kunden auftreten? Vom White-Labeling bis hin zum Brand-Labeling bekommen Sie alles bei uns!

Die GEWI AG ist ein am Markt etablierter Direktvermarkter des Mittelstandes, der in allen Marktsituationen besonnen und erfolgreich agiert.

Profitieren auch Sie davon – Wir freuen uns auf Sie!

GEWI AG
Expo Plaza 10
30539 Hannover

Fon +49 (0)511.51949-200
Fax +49 (0)511.51949-199
info@gewi-ag.de
www.gewi-ag.de

„Die Firma Energiequelle GmbH setzt für die Direktvermarktung seit vielen Jahren auf die GEWI AG als zuverlässigen Partner. Die Zusammenarbeit erfolgt dabei stets auf höchster professioneller Ebene und ist gleichermaßen freundschaftlich gewachsen. Nicht zuletzt auf Grund der hohen Zufriedenheit bei der Direktvermarktung haben wir weitere innovative Ideen mit der GEWI in Angriff genommen, wie z.B. die Endkundenversorgung.“

Frank Schmidt, Direktvermarktung, Energiequelle GmbH

