

Im Unternehmensverbund der ENERVIE – Südwestfalen Energie und Wasser AG liefern Mark-E und Stadtwerke Lüdenscheid mit Schwerpunkt im südlichen Nordrhein-Westfalen Strom, Gas, Wärme und Trinkwasser. Zu unseren rund 400.000 Kunden zählen Haushalte, Industrie- und Gewerbebetriebe sowie Stadtwerke und Kommunen. Unser Energiehandel treibt die Energiewende voran.

Wir bieten eine einfache und transparente Direktvermarktung für Ihre Erneuerbare-Energien-Anlagen.

### Das bedeutet für Sie:

- 01** Sie verkaufen uns den Strom und wir vermarkten ihn an der Strombörse.
- 02** Sie erhalten den Börsenerlös.
- 03** Sie bezahlen dafür lediglich eine der Leistung Ihrer Anlage entsprechende Dienstleistungspauschale.

## TRANSPARENTE PREISE

Die Kosten für die Direktvermarktung bei Mark-E richten sich **individuell** nach der jeweiligen **Anlagengröße** und sind einfach nachvollziehbar. Wir betreuen Anlagen mit einer Leistung von mindestens 100 kW(p) bis zu 750 kW(p) mithilfe unseres Online-Tarifs. Bei Erneuerbare-Energien-Anlagen größer 750 kW(p) kontaktieren Sie uns bitte unter [direktvermarktung@mark-e.de](mailto:direktvermarktung@mark-e.de) und wir erstellen Ihnen gern ein persönliches Angebot.

Mark-E

# IHR PARTNER

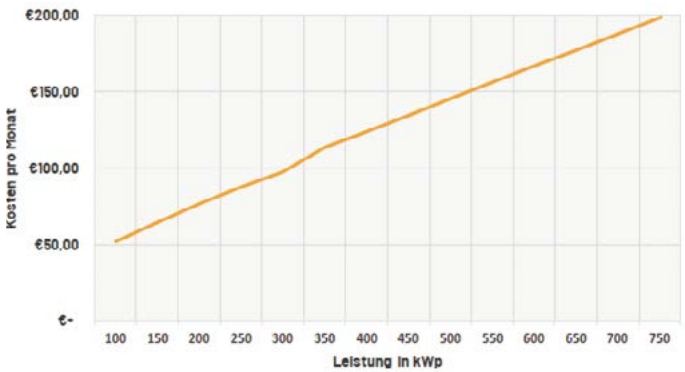
für die nachhaltige  
Direktvermarktung

**Redispatch  
2.0?**

Mark-E übernimmt  
alle Rollen für  
Sie!

Energie, die bewegt.

mark 



Beispiel für die lineare Preisstruktur bei Mark-E

## BEHALTEN SIE IHRE KOSTEN IM BLICK

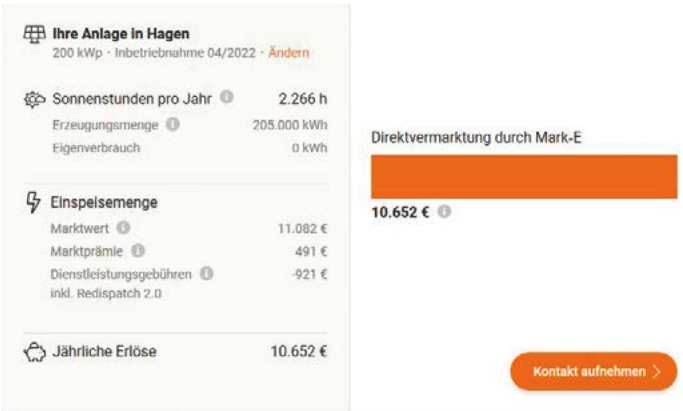
Mithilfe unseres **Erlösrechners** können Sie ganz einfach und unkompliziert herausfinden, welcher Preis sich für Sie ergibt und wie hoch Ihre Erlöse in den kommenden Jahren ausfallen können – **ohne versteckte Kosten!**

### So einfach funktioniert's:

- 01** Sie tragen die benötigten Angaben zur Anlage (Postleitzahl, Inbetriebnahme, Leistung, Eigenverbrauch) ein.
- 02** Der Rechner ermittelt daraus die voraussichtlichen Erzeugungs- und Einspeisemengen, berechnet die Dienstleistungspauschale und Ihren zu erwartenden Erlös.
- 03** Sie registrieren Ihre Anlage.

Bei Erneuerbare-Energien-Anlagen größer 750 kW(p) möchten wir Ihnen gerne ein persönliches Angebot erstellen. Bitte kontaktieren Sie uns über [direktvermarktung@mark-e.de](mailto:direktvermarktung@mark-e.de).

## Beispiel: So lohnt sich die Direktvermarktung



Beispielrechnung für eine Solaranlage in Hagen mit einer installierten Leistung von 450 kW(p)

## Welche Vorteile haben Sie?

- Schnelle und unkomplizierte Abwicklung
- Planbarkeit dank der Ertragsvorschau unseres Erlösrechners
- Gleichbleibendes Dienstleistungsentgelt > planbare Ausgaben für Sie (Preissicherheit)
- Verwaltung Ihrer Anlage(n) im Kundenportal
- Persönlicher Ansprechpartner bei Rückfragen

# SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR DIREKTVERMARKTUNG

## Schritt I: Anmeldung

Melden Sie sich in unserem Kundenportal (<https://direktvermarktung.mark-e.de/de/login>) an und registrieren Sie Ihre Anlage. Sie erhalten Ihren individuellen Preis für die Direktvermarktung sowie alle relevanten Dokumente (Vertrag etc.) zum Download.

## Schritt II: Dokumenten-Upload

Sie laden Ihre ausgefüllten und unterschriebenen Dokumente (Vertrag, Ersteinspeiserformular) in unserem Kundenportal hoch und wir melden Ihre Anlage für die Direktvermarktung an.

## Schritt III: Fernsteuerbarkeit

Nehmen Sie Kontakt zu einem mit uns kompatiblen Fernsteuerdienstleister auf. Diese sorgen dafür, dass Ihre Anlage, wie gesetzlich vorgeschrieben, auch für uns fernsteuerbar ist. Wir stehen Ihnen bei der Suche unterstützend zur Seite. Nach erfolgtem Einbau laden Sie dann Ihre unterschriebenen Fernsteuerbarkeitsunterlagen in unserem Kundenportal hoch und wir leiten diese gesammelt an den Netzbetreiber weiter.

## Schritt IV: Anlagenverwaltung im Kundenportal

Nach erfolgter Inbetriebnahme vermarkten wir Ihren Strom erlösorientiert und sicher an der Börse. Sie können jeden Monat Ihre Abrechnung im Kundenportal einsehen und Ihre Anlage(n) bequem verwalten.

# PPA – NACHHALTIGE LÖSUNG FÜR POST-EEG-ANLAGEN

Ihre Anlage fällt nach 20 Jahren Nutzung aus der EEG-Förderung? Wir bieten Ihnen mit einem **Power Purchase Agreement (PPA)** eine **nachhaltige Perspektive**. Über ein PPA erhalten Sie bis zu drei Jahre **Planungssicherheit**: Die Post-EEG-Vermarktung über unser Angebot wird durch **verschiedene PPA-Varianten** auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Zudem erhält Ihr verkaufter Strom einen **regionalen Herkunftsnachweis**, der Ökostrom für Erzeuger und Kunden noch attraktiver macht und einen Beitrag auf dem Weg zur Klimaneutralität leistet.

## Das bedeutet für Sie:

- 01** Sie wählen zusammen mit uns das Vermarktungsmodell, das am besten zu Ihnen passt.
- 02** Sie verkaufen uns den Strom zu vereinbarten Konditionen und wir vermarkten ihn anschließend.
- 03** Ihre Anlage erzeugt von nun an echten Grünstrom.

## Welche Vorteile haben Sie?

- Wahl aus vier verschiedenen Vermarktungsmodellen
- transparenter und verlässlicher Partner
- schnelle und unkomplizierte Abwicklung
- persönliche Ansprechpartner bei Fragen

# REDISPATCH 2.0 – WIR ÜBERNEHMEN ALLE ROLLEN FÜR SIE

Beim Redispatch handelt es sich um ein Verfahren, um Engpässe in der Stromversorgung auszugleichen oder zu beseitigen. Dabei wird in die Erzeugungsleistung einer Anlage eingegriffen und deren Leistung gedrosselt.

Mit dem Redispatch 2.0 werden **seit dem 1. Oktober 2021** die bisher geltenden Maßnahmen und das Einspeisemanagement für alle konventionellen Anlagen und alle Erneuerbare-Energien-Anlagen ab 100 kW(p) zu einer gemeinsam verbindlichen Regelung zusammengefasst.

## Was ändert sich für Betreiber durch den Redispatch 2.0?

Anlagenbetreiber sind ab Oktober 2021 gesetzlich zur **detaillierten Datenübermittlung an den Netzbetreiber verpflichtet**. Dadurch werden Engpässe im Stromnetz besser planbar. So etwa sind die Stammdaten, Planungsdaten, Nichtverfügbarkeitsmeldungen und marktbedingt die Anpassungen der Einspeisung zu übermitteln.

Hierfür ist der so genannte **Einsatzverantwortliche ("EIV")** zuständig. Zusätzlich muss der **"Betreiber der technischen Ressource" ("BTR")** festgelegt werden.

Diese beiden Rollen und damit eine Vielzahl an Leistungen kann Mark-E als Dienstleister gern im Rahmen der Direktvermarktung für Sie übernehmen. Unter anderem liefern wir dem Netzbetreiber die Stammdaten Ihrer Anlage über eine „Connect+“-Schnittstelle und benachrichtigen diesen bei einem Ausfall Ihrer Anlage.

# ABRECHNEN UND BILANZIEREN BEIM REDISPATCH 2.0

Im Rahmen des Redispatch 2.0 haben Sie als Anlagenbetreiber die Wahl zwischen verschiedenen Abrechnungsverfahren und Bilanzierungsmodellen. Wir empfehlen Ihnen als erfahrener Direktvermarkter das Prognosemodell in Kombination mit der Pauschalabrechnung. Sie tragen nur Ihre Anlagendaten in unser Kundenportal online ein – wir kümmern uns um alles andere!

## Pauschalabrechnung

Hier geht es darum, wie die Ausfallarbeit, die aufgrund von Redispatch-Maßnahmen entsteht, bilanziell ausgeglichen wird. Diese Ausfallarbeit wird berechnet und an ihr ein Entschädigungsanspruch festgemacht. Die Ausfallmenge wird vom Netzbetreiber vergütet.

Bei der Pauschalabrechnung werden zur Abrechnung Ihrer Anlage die **letzten 15 Minuten vor einem Abruf** als Pauschalleistung herangezogen. Die übermittelten Werte vom Netzbetreiber prüfen wir auf Plausibilität und erheben Einspruch, wenn diese Werte nicht korrekt sind. Wenn die Werte plausibel sind, erheben wir keinen Einspruch und die vorliegenden Werte werden vom Netzbetreiber zur Pauschalabrechnung genutzt. Diese Variante eignet sich auch für Anlagen, die keine Wetterdaten vorliegen haben.

## Prognosemodell

Der Netzbetreiber selbst prognostiziert zunächst, wie Ihre Anlage einspeisen wird und leitet daraus eine Prognose für die Redispatch-Maßnahmen ab. Auch hier übernehmen wir die Rollen des EIV und BTR.





## **Duldungsfall**

Hier führt der Netzbetreiber die Abregelung Ihrer Anlage durch. Dieser benachrichtigt uns als Ihren EIV und BTR sowie Sie als Anlagenbetreiber über den geplanten Abruf. Daher benötigen Sie für das Thema Redispatch 2.0 keine extra Technik zur Fernsteuerung. Der Rundsteuerempfänger zum Netzbetreiber reicht hier vollkommen aus.

## **Welche Vorteile haben Sie?**

- Partner für Redispatch 2.0
- schnelle und unkomplizierte Abwicklung
- verschiedene Modelle und Abrechnungsverfahren
- Koordination sämtlicher Daten an den Netzbetreiber
- Erfahrene und persönliche Ansprechpartner bei Fragen



# IHRE ANSPRECHPARTNER

## Kontakt

Team Direktvermarktung  
Telefon 02331. 123 28800  
Telefax 02331. 123 18800  
[direktvermarktung@mark-e.de](mailto:direktvermarktung@mark-e.de)

Mark-E  
Aktiengesellschaft  
Platz der Impulse 1  
58093 Hagen  
[www.mark-e.de](http://www.mark-e.de)