



# PROSUMER-ABRECHNUNG

IM VERTRIEB

Bereits heute sind einige Wasserkraftanlagen aus der gesicherten EEG-Vergütung gefallen. Ab **2021** werden bereits **ca. 24.000 Solaranlagen** dazukommen, im Jahr **2025** werden es bereits deutlich über **100.000** sein.

Bieten Sie den Anlagenbetreibern vor Ort (oder auch überregional) mit dem auf easy market aufbauenden **ENER:GY-Modul Prosumer-Abrechnung im Vertrieb** die Chance auf eine **gesicherte Stromabnahme** und **marktgerechte Vergütung – in Kombination mit einem Liefervertrag**. Ergänzen Sie Ihr Angebot auf Wunsch um einen **Dienstleistungsvertrag**, denn Ü20-Anlagen bedürfen der Pflege.

Erschließen Sie sich den Heimvorteil, bei dem Kundenbindung nicht mehr ausschließlich über den Preis der letztverbrauchten kWh passiert und nutzen Sie die Chance der ersten Jahre nach dem EEG für den Aufbau Ihrer attraktiven **„Prosumer“- und Dienstleistungsangebote**. Nutzen Sie die zahlreichen Möglichkeiten der (virtuellen) Verrechnung von Bezug und Einspeisung auf der Bezugsrechnung in Form von innovativen Geschäftsmodellen und sichern Sie sich Ihren Kundenstamm, bevor es andere tun.

## PROSUMER-ABRECHNUNG IM VERTRIEB



### LEISTUNGSUMFANG

- Nutzung aller Features des Zusatzmoduls Direktvermarktung im Vertrieb
- EDM-Export für Erzeugungsanlagen aus dem Vertriebsmandant
- Abstimmung/Prüfung des Datenstands zwischen EDM (Drittssystem) und Abrechnung (Wilken ENER:GY) für erzeugende Marktlokationen
- Variables Abrechnungsdesign wie z. B. Kombination Strombezugsabrechnung und Direktvermarktungsabrechnung mit Saldo, Flatrate mit Toleranzband oder monatlicher Fixpreis auf Basis der erwarteten Reststromlieferung
- Frei modellierbare Produktbausteine/Preisbestandteile
- Bedarfsgerechte Weiterentwicklung auf Basis von Erfahrungswerten der Anwender aus der beginnenden „Post-EEG-Ära“