

18. Juni 2026 | 09:30 – 16:30 Uhr

## Direktvermarktung für Profis – Prozesse, Vertrieb und Abrechnung im EVU

Wie integrieren Sie die Direktvermarktung erneuerbarer Energien effizient in Ihre EVU-Prozesse? Erfahren Sie, wie Vertrieb, Beschaffung, Bilanzkreismanagement und Abrechnung zusammenspielen – von EEG und Zertifikaten bis zu Green PPAs, fundiert und praxisnah erläutert.

### Ihr Nutzen

Das Webinar vermittelt Ihnen praxisnahes Wissen zur erfolgreichen Vermarktung von Anlagen erneuerbarer Energien im EVU.

Sie lernen, wie Direktvermarktung – von der EEG-Förderung über Ausschreibungen und Zertifikate bis hin zu PPAs – sinnvoll in Beschaffung, Vertrieb und Bilanzkreismanagement integriert wird.

Sie erhalten ein klares Verständnis der verschiedenen Vermarktungsmodelle sowie der technischen und regulatorischen Anforderungen. Dadurch sind Sie in der Lage, Prozesse sicher aufzusetzen und effizient umzusetzen.

Zudem gewinnen Sie Sicherheit bei der Bewertung von Systemlandschaften, Datenflüssen und Risiken. Das unterstützt Sie dabei, Ihre Vermarktungs- und Vertriebsstrategien gezielt weiterzuentwickeln und zukunftsfähig auszurichten.

### Inhalt

#### Die Vermarktung von Grünstrom allgemein

- Besonderheiten Wind und PV
- EE-Prognosen für den Spothandel
- Bilanzkreismanagement und Co.
- Das Handling mit Herkunftsnachweisen
- Besonderheiten Einspeisevergütung

#### Direktvermarktung – Vom Vertrieb bis zur Abrechnung

- Erforderliche Systeme und Datenflüsse: Die Systemlandschaft
- Der Vertriebsprozess (Pricing, Angebot, Verträge)
- Wichtige Schritte vor der Vermarktung (von Anlagenaufschaltung und Co.)
- Die Vermarktung am Spotmarkt
- Abrechnung, Reporting und Risikocontrolling
- Green PPAs in der Direktvermarktung

#### Die Beschaffung von Grünstrom für die Direktvermarktung – so kommt der Strom in die Bücher

- Erforderliche Systeme und Datenflüsse: Die Systemlandschaft
- EDM und BKM: Was ist zu beachten im Vergleich zur klassischen Beschaffung
- Ausgleichsenergie vermeiden: Was ist zu tun?
- Besonderheiten bei Green PPAs
- Abwicklung von Herkunftsnachweisen (HKNs) bzw. regionalen Herkunftsnachweisen (RHKNs)
- Grünstromvertrieb heute und in Zukunft

Fortsetzung auf Seite 2

## Technische Voraussetzung

Das Webinar wird durchgeführt über „Microsoft Teams“. Für die Einwahl zum Webinar erhalten Sie einen Link. Nutzen Sie bitte bevorzugt die Teams-App, insbesondere falls Sie keinen Google-Chrome- bzw. Microsoft-Edge-Browser verwenden. Verwenden Sie nicht den Firefox-Browser. Für gesprochene Beiträge benötigen Sie ein Mikro. Die Einwahl über Telefon ist aber ebenfalls möglich.

## Preise und Anmeldung

390,-- Euro zzgl. MwSt. für VBEW/BDEW Mitglieder,  
540,-- Euro zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder.

Anmeldung bitte bis spätestens 11.06.2026.  
Den Link zum Webinar erhalten Sie eine Woche vor der Veranstaltung.  
Die Stornobedingungen finden Sie im Anmeldeformular auf unserer Homepage.

## Zielgruppe

Das Webinar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte der Energiewirtschaft aus den Bereichen Vertrieb, Handel und Beschaffung, die sich mit den erfolgreichen Vertriebsformen der Direktvermarktung und ihrer prozessualen Implementierung im EVU auseinandersetzen.

## Kontakt

**Kathrin Knogler**  
Leiterin Veranstaltungen

Tel. 089 38 01 82-65  
Mail [vbew-gmbh@vbew.de](mailto:vbew-gmbh@vbew.de)

## Direktvermarktung in der Produktgestaltung

- Bepreisung und Bewerbung
- Wechselwirkung auf die Beschaffung
- Erforderliche Systeme und Datenflüsse
- Gestaltung der Systemlandschaft

## Zukunftsperspektiven und Innovationen:

- Direktvermarktung: zukünftige Entwicklungen und Innovationen
- Diskussion zu potenziellen Auswirkungen auf die Energiewirtschaft

## Beantwortung von Fragen aus dem Chat

## Dozent

**Dipl.-Ing. Richard Plum, Institut für Energiedienstleistungen GmbH (ifed.), Lörrach**

Der Dozent verfügt über langjährige Erfahrung in der europäischen und internationalen Energiewirtschaft, u. a. als Intraday-Trader für Erneuerbare Energien und konventionelle Kraftwerke. Er hat als Dozent bereits häufig Veranstaltungen mit vergleichbarer Ausrichtung mit großem Erfolg durchgeführt. Nutzen Sie die Gelegenheit zum intensiven Erfahrungsaustausch mit dem Referenten und den Kolleg\*innen.

## Ablauf

Technikcheck und Begrüßung	ab 09:00 Uhr
Beginn	09:30 Uhr
Pause	11:00 - 11:15 Uhr
Mittagspause	12:30 - 13:30 Uhr
Pause	14:45 - 15:00 Uhr
Ende	gegen 16:30 Uhr