



VBEW-Webinar am 07. Oktober 2025, 09:30 bis 16:30 Uhr

Einstieg in die Direktvermarktung – Geschäftsmodelle für Erneuerbare Energien

Ziel/Zielgruppe des Webinars

In diesem Webinar zeigen wir Ihnen sowohl die Grundlagen der „klassischen“ EEG-Direktvermarktung als auch aktuelle „optimierte“ Formen im Rahmen der Vermarktung von Erneuerbaren Energien (EE). Während die „reine“ Direktvermarktung sich in den letzten Jahren zu einer hart umkämpften „Commodity“ für einen kleinen Kreis von Spezialisten entwickelt hatte, haben die dramatischen Preisentwicklungen der vergangenen Jahre den Markt vollkommen und grundlegend verändert. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch eine deutlich steigende Nachfrage von Industrie- und Privatkunden nach (regionalem/nationalem) Grünstrom sowie dem Wunsch nach langfristiger Preissicherung (z. B. via eines langfristigen Power Purchase Agreements – PPA). Diese Veränderung des Marktumfeldes, die neuen Nachfrageimpulse der Verbraucher sowie die klare und immer stärkere Ausrichtung auf EE lassen die Direktvermarktung und andere daraus abgeleitete Vermarktungsformen daher wieder in einem hellen Licht erscheinen.

Darum wird im Rahmen dieses Webinars nach der Einführung in die Grundlagen der Direktvermarktung und ihrer Entwicklung thematisch verstärkt auf aktuelle Markttrends bei der Vermarktung der EE eingegangen; insbesondere die Konsequenzen der preislichen Entwicklungen werden dabei beleuchtet. Darauf aufbauend werden die verschiedenen Vor- und Nachteile sowie ihr ideales Zusammenspiel dargelegt und die für die praktische Umsetzung notwendigen Prozesse an Beispielen aufgezeigt. Betrachtungen zu weiteren möglichen Markt- und Preisentwicklungen sowie notwendige Erfolgsfaktoren des Direktvermarktungsgeschäfts runden die Webinarinhalte ab.

Das Webinar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte aus der Energiewirtschaft, der Industrie und EE-Anlagenbetreiber, die sich mit Vermarktungsmöglichkeiten und Geschäftsmodellen der EE-Vermarktung inhaltlich und praktisch auseinandersetzen.

Inhalte des Webinars

Übersicht „klassische“ EEG-Direktvermarktung

- Entwicklung, Geschichte, Hintergründe
- Grundlage der Direktvermarktung: Das EEG
- Funktionsweise der Direktvermarktung
- Steuerungskonzepte und Aufschaltung
- Notwendige Prozesse, IT, Systeme
- Handel (day-ahead, intraday)
- Bepreisung und Preisgestaltung in der Direktvermarktung
- Risiken und Risikomanagement
- Vertragliche Grundlagen und Vertragsgestaltung
- Marktübersicht: Wie sieht der Markt aus und wie funktioniert er?
- Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Direktvermarktung
- Wie machen es andere: Blick auf die Nachbarländer
- Bewertung:
 - o 12 Jahre Direktvermarktung
 - o Ausblick auf weitere Entwicklungen
 - o Ein lohnendes Geschäftsmodell?

Fortsetzung Webinarinhalte:**Varianten der Direktvermarktung/andere EE-Vermarktungsformen**

- Ergebnisse und Konsequenzen aus den letzten EEG-Ausschreibungsrunden
- Sonstige Direktvermarktung
 - o „Echter“ Grünstrom und notwendige Zertifikate
- Regionale Direktvermarktung
- Innovations-Ausschreibung
- PPA (mit EEG/ohne EEG)
- Marktübersicht
- Erfolgsfaktoren für die jeweiligen Vermarktungsformen
- Bewertung:
 - o Ausblick auf weitere Entwicklungen
 - o Ein lohnendes Geschäftsmodell für wen?

Jüngste Entwicklungen Direktvermarktung & Co.

- Strompreis- und Marktentwicklungen seit Corona
- Implikationen für die Direktvermarktung
 - o Neue Produktausprägungen der Direktvermarktung
 - o Neue Handelsstrategien & Vermarktungsmöglichkeiten für die Direktvermarktung
 - o Neue Geschäftsmöglichkeiten
 - o Wie geht es weiter?
- Implikationen für die weiteren EE-Vermarktungsformen
 - o Neue Produkte, neue Produktvarianten
 - o Wie geht es weiter?

Ausblick und Diskussion / Beantwortung von Fragen aus dem Chat**Technische Voraussetzungen**

Das Webinar erfolgt 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. Für gesprochene Beiträge benötigen Sie ein Mikro. Die Einwahl über Telefon ist aber ebenfalls möglich.

Methoden und Voraussetzungen

Die Webinarinhalte werden praxisorientiert präsentiert und mit aktuellen Beispielen aus den Energiemärkten, dem Umfeld der Projektierung und Vermarktung der EE sowie dem Alltag im Energiehandel und Energievertrieb untermauert. Grobe energiewirtschaftliche Kenntnisse insbesondere aus dem Energiehandel sind für ein vertieftes Verständnis wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich.

Referent

Dipl.-Ing. Richard Plum, Senior Partner des Instituts für Energiedienstleistungen GmbH (ifed.), Lörrach

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

Webinarablauf

Beginn:	09:30 Uhr (Technikcheck und Begrüßung ab 09:00 Uhr)
Pausen:	ca. 10:45 – 11:15 Uhr, ca. 14:45 – 15:00 Uhr
Mittagspause:	ca. 12:30 – 13.30 Uhr
Ende:	gegen 16:30 Uhr

Preis und Anmeldung

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung beträgt 340,- Euro zzgl. MwSt. Ihre Anmeldung erbitten wir bis spätestens 30.09.2025. Die Anmeldebestätigung (E-Mail) erhalten Sie eine Woche vor der Veranstaltung. Die Stornobedingungen entnehmen Sie bitte dem Anmeldeformular auf unserer Homepage.