

Checkliste für Kosteneffiziente Direktvermarktung

Damit du das volle Potenzial aus deiner EE-Anlage rausholen kannst, ist es entscheidend, **sämtliche Kostenfaktoren unter die Lupe zu nehmen** – und vor allem die unnötigen Kostentreiber sowohl zu identifizieren als auch zu eliminieren.

- ☐ **Gebührenmodell und Vertragslaufzeit prüfen:** Fordere beim Direktvermarkter eine vollständige Kostenübersicht; vermeide nach Möglichkeit hohe Gebühren und Risikoaufschläge. Achte bei der Vertragslaufzeit darauf, dass du die Konditionen über einen längeren Zeitraum nutzen kannst.
- ☐ **Prognosequalität hinterfragen:** Beobachte die Vermarktungskosten deines Direktvermarkters über einen längeren Zeitraum und vergleiche sie mit den Erfahrungswerten anderer Anbieter.
- ☐ **Preissignale nutzen:** Nutze Batteriespeicher, um negative Preisphasen zu vermeiden, deinen Eigenverbrauch zu optimieren und ggf. den Einspeisezeitpunkt zu verschieben.
- ☐ **Preisorientierte Abregelung:** Wähle einen Direktvermarkter, der deine Anlage gemäß Absprache bei negativen Strompreisen für dich temporär abregeln kann. Achte darauf, dass es wirklich um eine preisorientierte Abregelung in deinem Interesse geht. LUOX Direktvermarktung plant mit einer Einführung dieses Service bis Ende 2025.
- ☐ **Fristen zur Anmeldung der Anlage:** Marktstammdatenregister, technischen Einrichtungen zur Regelbarkeit, Direktvermarkter finden und Veräußerungsform anmelden.
- ☐ **Redispatch-Pflichten absichern:** EIV/BTR vertraglich regeln, damit Entschädigungen bei Netzeingriffen fließen und Strafzahlungen vermieden werden.

Den kompletten [Leitfaden zur kosteneffizienten Direktvermarktung für PV-Anlagen > 100 kWp](#) findest du in unserer Wissensdatenbank.

www.luox-energy.de