

»Kooperationen, die in den nächsten zwei Jahren eine kritische Portfoliogröße auf ihrer Plattform bündeln, setzen sich durch.«

»Plattformen wie Enmacc werden für jedes Stadtwerk interessant, das eine moderne strukturierte Beschaffung verfolgt.«

»Die Herausforderung für Beschaffungsk Kooperationen besteht darin, das Geschäft konsequent zu digitalisieren.«



**Alexander Kox**  
Geschäftsführer BET



**Frank Neubauer**  
Bereichsleiter Vertrieb und Marketing, Trianel



**Holger Schwenke**  
Geschäftsführer LBD-Beratungsgesellschaft

»Automatisierte Plattformen können künftig ein breites Produktspektrum abdecken. Sie helfen Prozesskosten zu senken. «

»Ich sehe keine alles verändernde Innovation. Lediglich der Ausschreibungsprozess wird einfacher. «



**Ulrich Danco**  
Leiter der Geschäftsführung Syneco Trading



**Patrick Kruppa**  
Leiter Portfoliomanagement, Südweststrom

## Plattformen erhöhen den Veränderungsdruck

**Energiehandel** Automatisierte Beschaffungslösungen erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Experten rechnen damit, dass diese sich weitere Produktfelder erschließen werden. Für die bestehenden Beschaffungsk Kooperationen ist das Herausforderung und Chance zugleich

### Hans-Peter Hoeren und Michael Nallinger

**B**ei der Gasbeschaffung sind die Margen aktuell noch etwas höher als beim Strom. Der Veränderungsdruck ist dort also noch etwas geringer.

»Mittelfristig wird sich die Situation im Gas derjenigen im Strom aber weiter annähern«, ist *Alexander Kox* vom Beratungsunternehmen BET überzeugt. Bei der Auswahl einer automatisierten Beschaffungsplattform (*siehe auch Seite 1*) sollte deshalb auf commodityübergreifende

Funktionen für beide Energieträger geachtet werden.

**Für Gasmarkt attraktiv** | »Die rohstoffspezifischen Unterschiede erfordern verschiedene Schwerpunktsetzungen der Portale. Die Logik und der Bedarf nach neuen Plattformen ist aber bei beiden

Commodities sehr ähnlich«, pflichtet ein Beschaffungsexperte bei, der anonym bleiben will. Der an den Gasmärkten dominierende außerbörsliche Energiehandel werde über die neuen Portale attraktiver, da diese für mehr Transparenz sorgten.

Digitale Plattformen seien vor allem für kleine, mittlere Stadtwerke, Industrie



## Der Bedarf nach neuen Plattformen ist bei Strom und Gas sehr ähnlich.

und größere Gewerbekunden interessant, sagt *Andre Schnelte*, Senior Manager im Bereich Infrastructure Advisory bei PwC. Die Stadtwerke könnten durch die Teilnahme vor allem die Handling Fees von Standardhandels- und Flexibilitätsprodukten optimieren. »Automatisierte Beschaffungsplattformen können künftig ein breites Produktspektrum abdecken«, bekräftigt *Ulrich Danco*, Vorsitzender der Geschäftsführung von Syneco Trading. Mit ihrer Hilfe ließen sich Prozesskosten senken, und die Transparenz erhöhen.

»Plattformen wie Enmacc werden für jedes Stadtwerk interessant, das eine moderne, strukturierte Beschaffung verfolgt und sich auch weiterhin im Segment der Sondervertragskunden erfolgreich bewegen möchte«, ist *Frank Neubauer*, Bereichsleiter Vertrieb & Marketing bei Trianel, überzeugt. Die Stadtwerkekooperation ist dabei, ihr Beschaffungsportal T-Desk mit der Enmacc-Plattform zu vernetzen. Es sei nicht auszuschließen, dass derartige digitale Marktplätze sukzessiv auch weitere Produktfelder erschließen werden. Als Beispiele nennt Neubauer Marktanalyse- und Informations-Tools sowie Ausschreibungsplattformen für das Industriekundensegment. Der Wert einer derartigen Lösung definiere sich über die Zahl der aktiven Teilnehmer und den Traffic. Laut Enmacc-Geschäftsführer *Volker Puck*, werde über die firmeneigene Ausschreibungsplattform Entender an einigen Tagen über

eine TWh gehandelt. Das Volumen verteile sich in etwa gleich auf Strom und Gas. In Deutschland habe man bereits die wichtigsten Unternehmen auf der Plattform.

**Software-as-a-Service** | Bei BET unterscheidet man zwischen multilateralen Plattformen wie Enmacc und bilateralen Angeboten, bei denen sich Stadtwerke überwiegend an einen Dienstleister für das Portfoliomanagement und den Marktzugang binden. Beispiele sind der Trianel-Desk, die Dashboard-Apps der Gas-Union oder das Kundenportal der MVV. »Wir bei BET gehen mittelfristig davon aus, dass diese bilateralen Portale als Software-as-a-Service eigene Portfoliomanagement-Tools bei kleineren und mittleren Stadtwerken überflüssig machen«, sagt Kox.

Bei der Nutzung, insbesondere multilateraler Plattformen, müssten Stadtwerke bereit sein, sich konsequent an standardisierten Prozessen auszurichten und ihren Anspruch an Individualität ein Stück weit zurückzuschrauben. »Einschränkungen bei der Entwicklung von Endkunden-Energietarifen werden hier überkompensiert werden durch die Ausweitung des Angebots an ergänzenden Dienstleistungen, beispielsweise im Bereich Smart Home, Energieeffizienz oder Wärmecontracting«, erläutert der BET-Geschäftsführer. Der Beschaffungserfolg müsse durch den digitalisierten Energieeinkauf nicht leiden. Mit standardisierten, zeitlich verteilten oder indizierten Strategien könne bei minimalem Risiko wettbewerbsfähige Beschaffungskosten realisiert werden.

»Die Zunahme an Portalen und Plattformen wird aber auch die Konsolidierung von Handelseinheiten beschleunigen«, sagt *Holger Schwenke*, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens LBD. »Die Herausforderung für alle bestehenden Beschaffungsoperationen liegt darin, das Geschäft konsequent zu digitalisieren und manuelle Kommunikation durch eigene Portale zu ersetzen und diese für Anwender kostengünstig zur Verfügung zu stellen«, sagt er. Das würden aber eventuell nicht alle betroffenen Unternehmen schaffen.

Kooperationen hätten aber auch die Chance, eigene Plattformen zu entwickeln,

führt Kox aus. »Wer hier Vorreiter ist und in den nächsten zwei Jahren eine kritische Portfoliogröße auf seiner Plattform bündelt, wird sich langfristig durchsetzen«, so der Berater.

Volker Puck von Enmacc geht davon aus, dass weitere kommunale Beschaf-



## Die Risiko-Positionen verlagern sich in Richtung der Stadtwerke.

fungskooperationen in diesem Jahr Prozesse gemeinsam mit dem Dienstleister digitalisieren. Die bestehende Zusammenarbeit, beispielsweise mit Syneco Trading und Trianel, werde zudem vertieft. Ausgeprägtes Interesse an einer Partnerschaft signalisieren aber längst nicht alle Kooperationen. »Bei uns steht die persönliche Betreuung im Vordergrund«, sagt Pressesprecher *Dirk Barz*. Bayerngas biete seit über zehn Jahren einen eigenen Marktzugang für Kunden an, insbesondere für kommunale Unternehmen.

**Skepsis bei Südweststrom** | »Ich sehe keine alles verändernde Innovation. Lediglich der Ausschreibungsprozess wird durch diese Plattformen einfacher«, analysiert *Patrick Kruppa* von Südweststrom. Er frage sich, welche Mehrwerte sich für die Stadtwerke aus »unserem Portfolio-Pool« durch eine Kooperation mit Beschaffungsdienstleistern wie Enmacc ergeben. Bisher sei Südweststrom sehr stark darin gewesen, sein Beschaffungsmodell auch selber zu gestalten. Bei Rheinenergie Trading beobachtet man hingegen eine plattformgetriebene Verschiebung hin zu Standardprodukten und dem Spotmarkt. »Damit verlagern sich die Risikopositionen wie Temperatur, Menge, Spotpreis in Richtung Stadtwerke«, sagt Geschäftsführer *Arndt Robbe*. Es sei fraglich, ob Kommunalversorger diese Risiken dauerhaft selbst tragen wollten.