

Effizienter Einkauf

Die Digitalisierung eröffnet Einkäufern bei der Energiebeschaffung neue Möglichkeiten: Kosten, Zeit- und Arbeitsaufwand können deutlich gesenkt werden.

Lars Klaaßen / Redaktion

Der Energiewirtschaft steht ein gewaltiger Umbruch bevor, zum Teil steckt sie schon mittendrin“, betont Carsten Buhl, Experte für Energy & Resources bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY. „Erneuerbare Energien, dezentrale Stromerzeugung sowie ein neu ausgerichtetes Netz-Management fordern die etablierten Player heraus.“ Gemeinsam mit dem Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) hat EY Entscheider aus Handels- und Beschaffungsorganisationen befragt. Wichtigste Erkenntnis: „In der Energiewirtschaft besteht vor allem mit Blick auf die Digitalisierung noch Aufholbedarf.“ Was bedeutet dies für energieintensive Wirtschaftszweige?

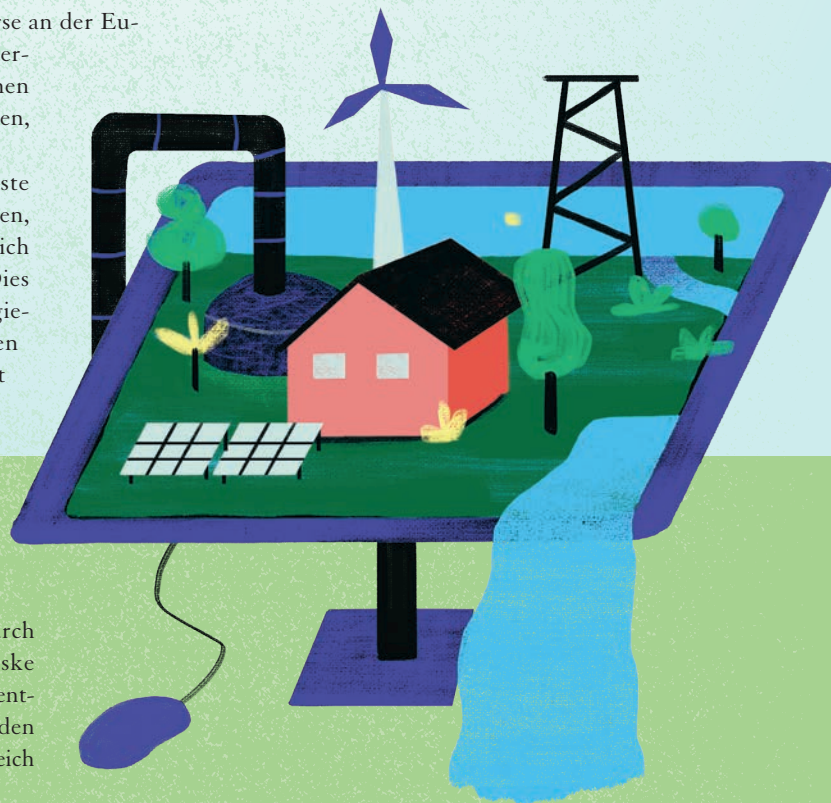
Die gute Nachricht lautet, dass sich durch Digitalisierung die Möglichkeiten deutlich erweitern. Mithilfe entsprechender Tools kann Strom und Gas effizienter und transparenter beschafft werden – und zwar in Eigenregie. Dies geschieht über Online-Lösungen, die es überflüssig machen, den Markt permanent zu beobachten. Einkäufer können über das von ihnen genutzte Portal je nach Abnahmestelle individuelle Grenzwerte eingeben und werden automatisch benachrichtigt, wenn die Börsenkurse an der European Energy Exchange (EEX) diese Werte unter- oder überschreiten. Einkäufer ersparen sich hohen Zeitaufwand und können dennoch schnell reagieren, sobald sich günstige Chancen ergeben.

Da bei großen Energiemengen schon kleinste Cent-Unterschiede zu enormen Mehrkosten führen, ist es von Vorteil, wenn künftige Energiekosten sich auswerten und auf einen Blick prüfen lassen. Dies können digitale Prozesse leisten, indem sie Energiedaten mit Börsenkursen und einem realistischen Aufschlag vonseiten der Versorger koppeln. Erst durch Online-Marktplätze können Einkäufer unzählige Versorger gleichzeitig anfragen und dadurch den großen Wettbewerb auf dem Energiemarkt für sich in vollem Ausmaß nutzen. Die Online-Ausschreibungen sind weitgehend standardisiert, sodass der Arbeitsaufwand sich minimiert.

Ein übersichtlicher Bieterspiegel, lässt sich durch entsprechende Einstellungen in der Angebotsmaske der Portale einrichten: Preisbestandteile wie Netzentgelte, Abgaben, Steuern und Toleranzbänder werden entsprechend abgebildet und verknüpft. Den Vergleich

übernimmt das digitale System. Versteckte Kosten, die sich zu analogen Zeiten im Kleingedruckten finden konnten, gibt es nicht mehr. Je kurzfristiger Einkäufer agieren, desto stärker können sie von den mitunter großen Schwankungen am Markt profitieren. Vertragsabschlüsse, die online abgewickelt werden, sind hierfür die Voraussetzung. Einen Vorteil bieten Online-Portale auch mit Blick auf Kündigungsfristen. Der Überblick bleibt auch bei unterschiedlichen Standorten mit eigenen Verbrauchsstrukturen und gesonderten Energielieferverträgen gewahrt – samt automatischer Erinnerung vor dem Ablauf von Fristen.

Für eine erfolgreiche Digitalisierung der Energiebeschaffung ist laut Buhl ein „klarer Plan für die nächsten Schritte in einem solchen Umfeld wichtig“. Das nötige Know-how können Digitalisierungsmanager mitbringen, die an den Schlüsselpositionen wirken. Die Teams dahinter sollten möglichst breit und divers aufgestellt sein. „Zahlreiche Studien belegen die Überlegenheit solcher Abteilungen“, so Buhl. „Der erfolgreiche Übergang in ein neues Maschinenzeitalter wird von denen abhängen, welche die Maschinen bedienen: den Menschen.“ ■



Digitaler Weitblick in der Energiebeschaffung

Cloud-Vorteile, PPA-Marktplatz und CO₂-Zertifikate

Herr von Wedel, der PPA-Markt in Deutschland steht noch am Anfang. Kommt da eine digitale Plattform nicht etwas zu früh?

Wir sind früh dran. Aber einer muss ja den ersten Schritt wagen. Wir sehen jedenfalls großes Potenzial. In den nächsten Jahren fallen etliche Erneuerbare-Anlagen aus der EEG-Förderung. Sollen sie weiterbetrieben werden, müssen sich die Betreiber nach potenziellen Abnehmern umsehen. Und davon haben wir auf unserer Plattform viele, darunter um die 700 Energieversorger. Sie werden bei neuen Ausschreibungen direkt informiert.



Clemens Graf von Wedel
Gründer und
Geschäftsführer,
enPORTAL

Was passiert dann?

Abnehmer können auf unserer Plattform ihr Angebot abgeben. Vom Arbeitspreis über den Lieferzeitraum bis hin zur Liefermenge können sie dort alles digital festlegen. Einigen sich die Partner auf eine Strom-Direktlieferung, können sie den Vertrag online abschließen.

Das klingt einfach. Allerdings gehen PPAs in der Regel monatelange, komplizierte Verhandlungen voraus. Kann Ihre Plattform das bereits abbilden?

Für den Vertragsschluss können die Partner mit einem digitalen Vertragsmuster arbeiten. Dort ist bereits eine Vielzahl der Fragen berücksichtigt, die im Zuge eines PPA geregelt werden. Generell muss man sagen, dass es bei PPAs noch nicht so viel Erfahrungswerte gibt. Deshalb haben sich noch nicht viele Standards herausgebildet. Das dürfte sich aber ändern, wenn die Zahl der PPAs künftig steigen wird. Wir entwickeln unsere Plattform jedenfalls regelmäßig weiter, um auf dem neuesten Stand zu bleiben. Zudem können unsere Partner per Chat miteinander in Kontakt treten und sich so austauschen.

Wie läuft es bislang auf der Plattform?

Inzwischen haben wir 800 Marktteilnehmer. Die erste Ausschreibung wurde auch schon erfolgreich abgeschlossen. Zementhersteller Holcim hat sich vom kommenden Jahr an 55 Mio. kWh Windstrom pro Jahr für zwei seiner Werke gesichert. Außerdem läuft derzeit eine Ausschreibung für einen Windpark. Noch ist auf unserer PPA-Plattform nicht die Hölle los. Dafür steckt der PPA-Markt insgesamt noch zu sehr am Anfang. Aber

mögliche Interessenten gibt es viele, zum Beispiel die Deutsche Bahn oder Volkswagen. Die nächsten Monate werden spannend.

Wie wollen Sie mit der Plattform eigentlich Geld verdienen?

Unser Vergütungsmodell ist einfach. Will jemand unseren Marktplatz nutzen, kann er sich gratis registrieren. Will er dann eine Ausschreibung starten, kostet das Geld. Die fällige Vergütung ist abhängig von der angebotenen Liefermenge. Unsere Preise gestalten sich moderat. Wir befinden uns in der glücklichen Lage, dass wir nicht sofort Gewinne machen müssen. Dafür haben wir unser klassisches Strom- und Gasgeschäft. Uns ist wichtiger, dass die Plattform zum Laufen kommt.

Heißt?

Im Laufe des nächsten Jahres wollen wir die Mengen deutlich steigern. Ein oder zwei Milliarden kWh wären schon gut. Dann würde die Plattform auch für uns lukrativ werden.

Wie wichtig werden digitale PPA-Plattformen künftig noch werden?

Ich gehe davon aus, dass schon in naher Zukunft die meisten PPA-Geschäfte über digitale Marktplätze laufen werden. Offline ist der Aufwand eines PPA auf Dauer einfach zu groß.

Kommt es so, wird auch die Konkurrenz nicht mehr lange warten.

Da sehen wir uns gut gerüstet und es gibt genug Platz für mehrere PPA-Plattformen. Wer aber als Plattformbetreiber ganz neu einsteigen will, der wird es schwer haben. Denn der vertriebliche Aufwand für die Gewinnung von Grünstromerzeugern und Abnehmern ist nicht zu unterschätzen. Da haben wir deutlich bessere Voraussetzungen.

Haben Sie noch andere Projekte in der Pipeline?

Ja, wir erweitern die Plattform für die privatrechtliche CO₂-Minderung. D.h. wir weisen unseren Kunden ihre Emissionen aus und geben Anbietern die Möglichkeit CO₂-Zertifikate über die Plattform anzubieten. Wir reagieren damit auf die wachsende Nachfrage unserer Kunden, die ihren CO₂-Ausstoß kompensieren wollen und bieten Zertifizierern neue Vertriebswege. Da öffnet sich ein neuer Markt!

Für wann planen Sie den Start dieser Erweiterung?

Im 1. Halbjahr nächsten Jahres sollten wir starten.