

zfk+ PPA bis Wasserstoff: Capgemini-Berater erklärt, wo B2B-Plattformen wichtiger werden

Während Tender 365 scheiterte, reüssieren andere B2B-Plattformen. Doch wohin geht generell die Reise? Ein Interview mit Handelsexperte Thomas Gebetsroither.

08.07.2021



Thomas Gebetsroither, Handelsexperte vom Beratungsunternehmen Capgemini

Bild: © Capgemini

Herr Gebetsroither, keine drei Jahre nach Markteintritt wurde die digitale B2B-Plattform Tender 365 schon wieder eingestellt. (Die ZfK berichtete.) Kam das Ende für Sie überraschend?

Dass es nun so schnell ging, hatte ich nicht erwartet. Es hatte sich für Standard-Handelsprodukte im Strom- und Gasbereich hierzulande zuvor aber schon ein Marktführer herauskristallisiert. Und der sitzt in München.

Sie meinen das Start-up Enmacc, das auf seiner Plattform nach eigenen Angaben inzwischen europaweit mehr als 1600 Händler zählt. Tender 365 dagegen hatte zuletzt um die 75 Kunden. Und das, obwohl die Plattform drei große Energieversorger als Gesellschafter im Rücken hatte.

Handelsplattformen leben von hoher Liquidität und viel Traffic. Das ist mit vielen Marktteilnehmern einfacher. Allerdings scheint mir noch eine zweite Komponente wichtig für den Erfolg von Plattformen: Bestehende Marktteilnehmer sollten die Möglichkeit haben, unkompliziert mitzumachen, ohne gleich ihr komplettes Kundenportfolio auf die Plattform heben zu müssen. Auch das zählt am Ende auf die Liquidität ein.

Wie wichtig sind denn digitale B2B-Plattformen mittlerweile in der Energiebranche?

Bei Standard-Handelsprodukten kommt man als großer Versorger eigentlich nicht mehr um sie herum. Immer mehr Marktteilnehmer nutzen Plattformen zudem, um in neue internationale Märkte vorzustoßen, ohne gleich vor Ort große, kostspielige Vertriebsorganisationen aufbauen zu müssen. Plattformen bieten für Versorger zudem prinzipiell die Chance, bei Standardprodukten wie Gas und Strom Prozesse zu automatisieren und Kosten zu senken.

Warum nur prinzipiell?

Weil man mit dem Argument der Kosteneinsparungen vorsichtig sein muss. Wer seinen Handel auf digitale Plattformen verlagert, muss erst einmal systemseitig und organisatorisch einiges anpassen. Wer sich auf Plattformen begibt, setzt sich in einem ohnehin umkämpften B2B-Markt zusätzlicher Transparenz und zusätzlichem Margendruck aus. Auch deshalb sind entsprechende Geschäftsmodelle in der Regel langfristig angelegt.

Wie weit sind digitale Plattformen für Vollversorgungsverträge?

Da ist das Bild anders als bei Standardprodukten. Noch scheint es keiner Plattform gelungen zu sein, alle Anforderungen von Kunden- und Lieferantenseite vollständig zu erfüllen. Natürlich haben wir es da auch mit einem kleinteiligeren Geschäft zu tun, eine Standardisierung ist daher schwerer zu erreichen. Dabei kann der Vollversorgungsmarkt aufgrund seiner Größe grundsätzlich ein spannender Anwendungsfall für digitale Handelsplattformen sein.

Wo in der Energiewirtschaft sehen Sie sonst noch Potenzial für Handelsplattformen?

Gerade im Handel mit grünen Herkunftsnachweisen tut sich derzeit einiges: So ermöglichen Online-Plattformen den Handel mit Herkunftsnachweisen vor allem in Skandinavien und in Kontinentaleuropa – hier unter anderem mit iberischen und italienischen Nachweisen. Auch in Deutschland steigt die Relevanz dieses Themas. Ein Platzhirsch hat sich da noch nicht herausgebildet. Dabei wachsen Angebot und Nachfrage nach grünen Herkunftsnachweisen rasant. Gerade auch in Deutschland, wo nun immer mehr Erneuerbaren-Anlagen aus der EEG-Förderung fallen oder erst gar keine Förderung beantragen. Zudem sind sogenannte PPAs, sprich direkte Stromlieferverträge aus Erneuerbaren-Anlagen, ein Top-Thema. Allerdings kenne ich noch kein Plattformkonzept, das PPAs von Anfang bis Ende marktreif abbilden kann, auch weil es sich dabei unter anderem vertragstechnisch um ein sehr komplexes Thema handelt.

Und wie sieht es bei Wasserstoff aus?

Das ist sicherlich ein spannendes Thema. Viele in der Branche beschäftigten sich damit. Aber solange es keinen normalen Markt gibt, ist es auch für B2B-Plattformen noch zu früh.

Wagen wir einen Blick voraus: Wie wird die Plattformwelt in der Energiebranche in fünf Jahren aussehen?

Ich gehe davon aus, dass wir bei Standard-Handelsprodukten eine weitere Europäisierung und Konsolidierung erleben werden. Auch bei Vollversorgungsverträgen dürfte es, abgestuft nach kleinen und größeren Abnehmern sowie großen Weiterverteilern, dann marktbestimmende Online-Plattformen geben. Der Schlüssel zum Erfolg wird weiterhin die Liquidität sein. Die Frage ist, ob eine große Plattform Themen wie PPAs und Herkunftsnachweise gleich mit übernimmt oder sich andere Akteure am Markt etablieren. Interessant dürfte zudem werden, ob die Branche selbst eine Lösung entwickeln wird oder sich wie bei den Standardprodukten ein Akteur von außen durchsetzen wird.

(Die Fragen stellte Andreas Baumer)

Thomas Gebetsroither ist Experte für Energie- und Rohstoffhandel sowie Risikomanagement bei der Unternehmensberatung Capgemini Invent.

Anmerkung: Einen Auszug aus diesem Interview sowie eine Darstellung, wie es mit Tender 365 weitergehen soll, finden Sie auch in der Juli-Printausgabe der ZfK auf S. 24.

Mehr zum Thema



Nachrichten

STADTWERKE AWARD 2021: Jetzt sind die Leser am Zug



Nachrichten

Heidenheims Erneuerbaren-Strategie trägt weiter Früchte: Windpark Nattheim in Betrieb



Nachrichten

Stadtwerke München starten Kooperation zum Werkwohnungsbau