

So autonom und automatisch wie möglich

Der Softwarehersteller Visotech bindet immer mehr europäische Strombörsen in seinen automatischen Handel ein. **VON ARMIN MÜLLER**

Beim Stromhandel geht der Trend zu immer mehr Automatismus, beobachtet Jürgen Mayerhofer. Der Geschäftsführer des österreichischen Softwarehauses Visotech profitiert mit seinem Unternehmen von dieser Entwicklung.

Seit rund vier Jahren sind die Software- und Handelsspezialisten mit ihrem Programmpaket „Autotrader“ auf dem Markt. Damals begannen sie, nachdem das Programm entwickelt war, zunächst die europäische Strombörse Epex in ihre Software einzubinden. Die Börse hatte dazu eine Softwarechnittstelle zu ihrem Handelssystem angeboten.

Der Plan der Softwareentwickler war es, zunächst den deutschen Markt zu erobern. Mittlerweile nutzen hierzulande eine ganze Reihe von Energieversorgern wie die Stadtwerke München, die Leipziger Stadtwerke oder die Nürnberger N-Ergie das Programm. „Deutschland bleibt aufgrund der Anzahl der Marktteilnehmer ein attraktiver Markt“, sagt Mayerhofer.

Immer mehr Börsen können mit der Software kommunizieren

Aber auch in anderen europäischen Märkten sind die Softwareanbieter mittlerweile aktiv. Die spanische Iberdrola nutzt das Programm ebenso wie skandinavische Energieversorger. Insbesondere die Teilnehmer im Norden profitierten vom Anschluss der Strombörse Nord Pool an das automatische Handelssystem - die zweite Börse, die nach der Epex eingebunden wurde.

Weitere Börsen folgten und werden noch folgen. So kann das System heute auch mit South Pool kommunizieren oder mit der ungarischen Strombörse Hupx, für Börsen in Großbritannien und in der Türkei sollen ebenfalls Schnittstellen integriert werden.



„Der Kurzfristhandel ist ein echter Wachstumsmarkt“

Jürgen Mayerhofer

Seit dem vergangenen Jahr gibt es auch die Möglichkeit, mit dem Autotrader automatisch Gas zu handeln. Dazu ist die Software laut Mayerhofer an die Pegas angebunden, den europäischen Zusammenschluss der Gashandelspunkte.

Ob beim Strom oder Gas, der Ablauf ist im automatischen Handel ähnlich: Im einfachsten Fall muss eine offene Position zu einem definierten Preis geschlossen werden. So bekommt beispielsweise ein Windparkbetreiber regelmäßig aktuelle Vorhersagen für seine Stromproduktion und seinen Ertrag. Die Abweichung zwischen der eingegangenen Lieferverpflichtung und der Vorhersage wird er dann automatisiert durch Handel schließen. Das automatische Handelssystem erkennt die Prognose für die Stromproduktion, sieht die Differenz zur Lieferverpflichtung und schließt eine Lücke durch einen Einkauf automatisch.

In diesem Fall muss laut Mayerhofer überhaupt niemand mehr eingreifen: „Es gibt ganz unterschiedliche Anwendungen, der Fokus ist mittlerweile aber immer, so autonom und vollautomatisiert wie möglich zu handeln.“

Eine neue Nachfrage nach dem Programm entsteht im Augenblick beispielsweise durch die Vermarktung von Flexibilitäten: Ein industrieller Verbraucher legt fest, wie viele Megawatt Leistung er wann und zu welchem Preis flexibel bereitstellen möchte. Die Software handelt dann an den Börsen mit der verfügbaren Leistung.

Handeln ohne eigenen Börsenzugang

Eine Neuentwicklung der Programmierer ist die Möglichkeit, auch Kunden anzubinden, die selbst keinen direkten Börsenzugang haben, also nicht bei der Epex registriert sind. Wenn sie selbst die Autotrader-Software nutzen, können sie über Dienstleister am automatischen Handel teilnehmen. Der Dienstleister hat seinerseits das Pro-

gramm samt Börsenanschluss in Betrieb. „Dieser Kunde nutzt den Marktzugang des vorgelagerten Dienstleisters. Sie können damit an der Börse algorithmisch handeln, wie wenn sie selbst registriert wären“, erläutert Mayerhofer.

Mit dieser Technik erschließt sich der Anbieter eine neue Zielgruppe, nämlich auch die Stadtwerke, die etwa wegen ihrer Größe nicht an der Börse registriert sind.

Rund 20 Kunden nutzen derzeit laut Mayerhofer das Programm. „Eine unserer Hauptzielgruppen sind innovative Dienstleister, die den Großen die Stirn bieten wollen. Eine andere Zielgruppe sind große Stadtwerke und Energiehändler selbst.“

Für die und mögliche neue Kunden wird die Software immer wieder weiterentwickelt, eine technische Roadmap hilft den Entwicklern dabei. Ein Trend ist die geografische Ausweitung der Anwendung, also die Anbindung von mehr Börsen, etwa in Spanien oder Italien. Ein anderer ist die Optimierung im Kurzfristhandel und die Anbindung an den OTC-Markt, auf dem zwei Geschäftspartner bilateral handeln können. „Der automatisierte Kurzfristhandel ist ein echter Wachstumsmarkt“, beobachtet Mayerhofer.

Ein Thema, das noch nicht direkt im Fokus steht, aber in der Zukunft wichtig werden könnte, ist die Nutzung der Software in einer Blockchain, dem direkten Handelskontakt zwischen zwei Marktpartnern ohne dazwischengeschaltete Börse.

Bei seiner Weiterentwicklung orientiert sich der Anbieter an den Wünschen, die seine großen Kunden haben. Mit diesen werden laut Mayerhofer neue Produktideen diskutiert, bevor man in die Programmierung einsteigt. Das sei sinnvoller, als eine neues Feature als Softwareanbieter allein zu entwickeln in der Hoffnung, dass es später irgendjemanden interessiert. **E&M**

Das Unternehmen

Visotech mit Sitz in Wien wurde 1999 gegründet und stellte ihr Programm Autotrader für den Strommarkt 2016 vor. Die Handelssoftware ist in die Plattform „Periotheus“ eingebunden, zu der auch Programme zum Management von Kraftwerken und Speichern oder zur Risikokontrolle gehören. Das Unternehmen hat heute 45 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt rund 4 Mio. Euro Umsatz.

Auf dem Weg zum papierlosen Vertrieb

Die **Digitalisierung** wird Unternehmen, Prozesse und Geschäftsmodelle verändern, erwartet die Energiebranche. **VON PETER FOCHT**

Die Digitalisierung treibt die Energiewirtschaft um. Mehr als drei Viertel der Stadtwerke in Deutschland wollen sich in den nächsten zwei bis drei Jahren „stark oder sehr stark“ damit auseinandersetzen, zeigt die jetzt veröffentlichte Stadtwerkstudie 2018 des Bundesverbandes der Energie und Wasserwirtschaft (BDEW) und der Unternehmensberatung EY.

Daran beteiligt waren 101 deutsche Versorgungsunternehmen aller Größenordnungen. Befragt wurden deren Vorstände und Geschäftsführer.

„Die Digitalisierung ist in diesem Jahr zum Top-Thema der Stadtwerke

geworden“, sagte EY-Berater Helmut Edelmann bei der Vorstellung der Studie auf dem BDEW-Kongress in Berlin. Auch die Einstellung der Stadtwerke habe sich gewandelt; 51 %, also über die Hälfte der Unternehmen, sehen die Digitalisierung inzwischen als Chance. Vor einem Jahr waren es erst 47 %.

Mithilfe digitaler Technologien wollen 59 % der Stadtwerke bis 2020 Effizienz und Geschwindigkeit ihrer Geschäftsprozesse deutlich steigern, 55 % wollen die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden auf Echtzeitkommunikation in beide Richtungen umstellen. Ganz oben auf der Liste der Digitalisierungsthemen stehe die Ein-

führung intelligenter Zähler und Messsysteme, ergänzte Edelmann. Rund 26 % der Stadtwerke haben laut Studie schon mit dem Rollout begonnen, 33 % planen ihn für das laufende Jahr. Die Quote der Stadtwerke, die noch keine Strategie dafür haben, sei von zuletzt 46 % auf 30 % gesunken.

„Die intelligenten Systeme sind in Vorbereitung“, sagte Bernd Reichelt, Geschäftsführer der Stadtwerke Menden in Nordrhein-Westfalen. Als weitere wichtige Aufgabe sieht Reichelt, mit der Stadt Menden eine Roadmap zu entwickeln, um die Digitalisierung gemeinsam mit der Kommune angehen zu können. Die Digitalisierung umzusetzen sei aber auch eine Frage der richtigen Unternehmenskultur. Auch daran müssten Stadtwerke arbeiten.

Effizienz und Geschwindigkeit der Geschäftsprozesse steigern

Als Hindernisse für die Digitalisierung macht Edelmann vor allem fehlende IT-Ressourcen und einen Mangel an Softwarespezialisten aus. Deutschlandweit würden im Moment 50 000 IT-Spezialisten gesucht, so der Berater. Für Stadtwerke sei es deshalb nicht ein-

fach, geeignete Mitarbeiter zu finden.

Auf dem Gebiet der IT seien Kooperationen „dringend notwendig“. Sie seien das A und O der Digitalisierung, bekräftigte der EY-Berater. „Wir lösen vieles in Kooperationen“, pflichtete ihm Reichelt bei.

Relativ weit fortgeschritten ist die Digitalisierung schon im Energievertrieb. Verbraucher seien es gewohnt, mit ein paar Klicks auf dem Smartphone bei Amazon einzukaufen, und das wollten sie auch bei Energie so handhaben, meinte beim Kongress in Berlin Uli Huener, Innovationschef beim Energiekonzern EnBW. „Man kommt an dieser Nummer nicht mehr vorbei.“

Rund 26 % der Stadtwerke haben mit dem Rollout begonnen, 33 % planen ihn für das laufende Jahr

(c) by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH

Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Übersetzung oder Weitergabe in gedruckter oder elektronischer Form ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers wird strafrechtlich verfolgt.