

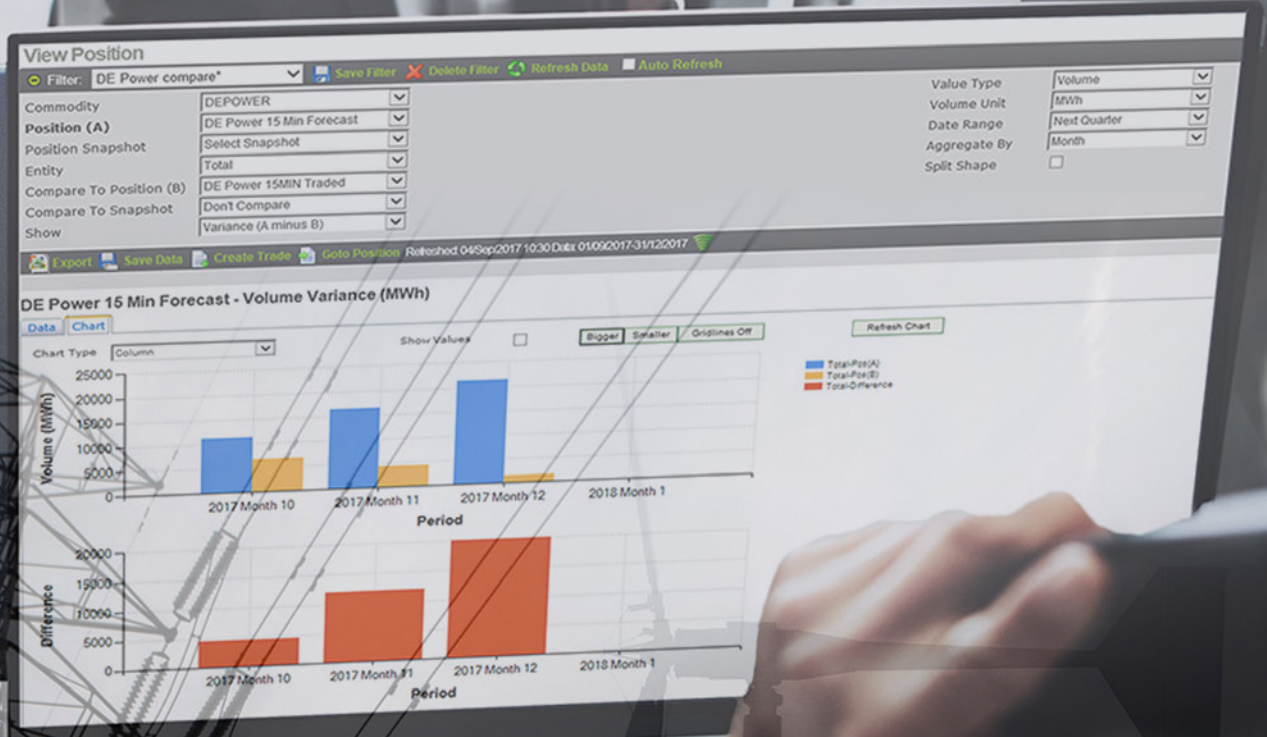
e|m|w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Schwerpunkt Digitalisierung im Handel

Handel im Wandel

Von **Tim Rogers**, Leiter Vertrieb, Contigo



Handel im Wandel

Energiehändler werden zu Beobachtern

Von **Tim Rogers**, Leiter Vertrieb, Contigo

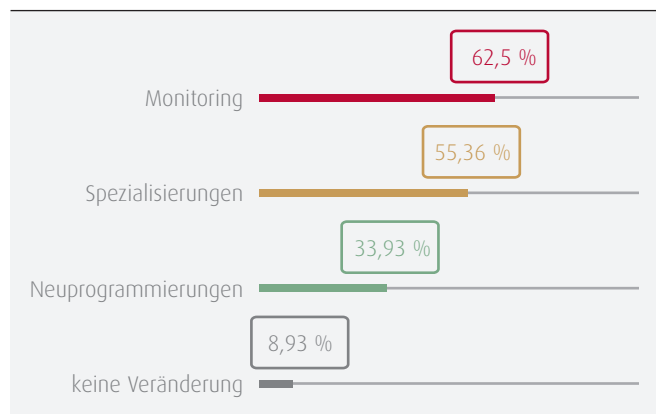
Durch die sich ändernde Erzeugungssituation und im Zuge neuer technologischer Möglichkeiten wird sich das Aufgabenfeld im Energiehandel in den kommenden Jahren weiter wandeln. Mit neuen Potenzialen auf Systemseite gehen gleichzeitig veränderte Arbeitsabläufe einher. Es ist vor allem damit zu rechnen, dass Energiehändler künftig mehr Zeit damit verbringen, die Handelsbewegungen zu überwachen als selbst aktiv zu handeln.

Auch eine im Frühjahr 2018 durchgeführte Studie von Contigo kommt zu dem Ergebnis, dass Händler immer mehr mit Aktivitäten außerhalb des klassischen Handels befasst sind. Befragt wurden insgesamt 56 europäische Energiehändler sowie Berater und Vertreter von Unternehmen im Bereich Erzeugung oder Energievertrieb. Knapp zwei Drittel davon glauben, dass der Anteil des Monitorings von Handelsgeschäften im Arbeitsalltag – im Gegensatz zur tatsächlichen Ausführung – künftig deutlich ansteigt (Abb. 1). Gleichzeitig stimmen 55 Prozent der Aussage zu, dass sich Energiehändler innerhalb der nächsten fünf Jahre vermehrt auf bestimmte Bereiche spezialisieren werden. Ein Drittel aller Teilnehmer geht davon aus, dass Programmierungen zur Anpassung der eingesetzten Handelssysteme künftig den Arbeitsalltag vieler Energiehändler mitbestimmen. Nur knapp neun Prozent sehen keinerlei Veränderung bei den Aufgaben im Energiehandel.

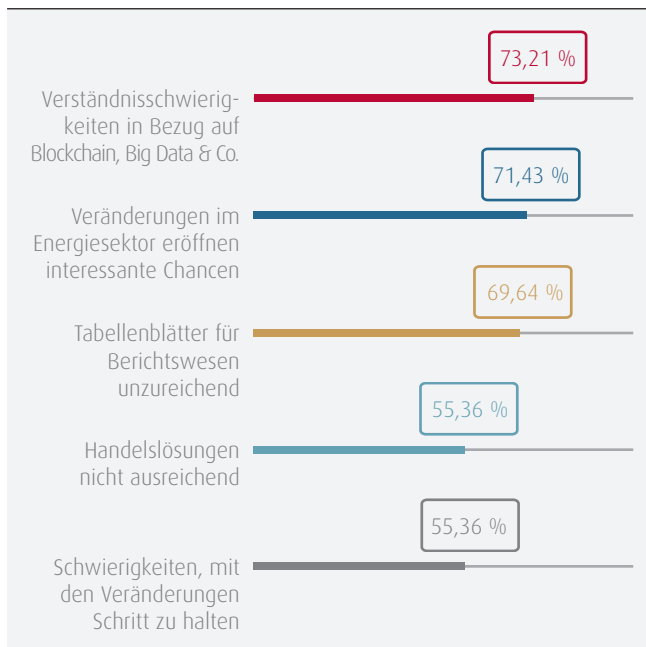
Flexibel aufstellen

Akteure sollten sich in jedem Fall Gedanken darüber machen, welchen Anforderungen sie künftig gerecht werden müssen. Letztlich geht es darum, sich zügig und möglichst flexibel hinsichtlich neuer gesetzlicher Vorgaben, Handelsmuster und technologischer Möglichkeiten aufzustellen. Die folgenden Ausführungen beleuchten die derzeitigen Veränderungstendenzen näher und zeigen auf, was Unternehmen zu beachten haben, wenn sie ihre Systeme und Prozesse zukunftssicher aufsetzen wollen – als Reaktion auf hohe Preisvolatilität, zunehmende Day-Ahead- und Intraday-Handelsak-

01 Aufgaben mit zunehmender Bedeutung für Energiehändler in den nächsten fünf Jahren (Quelle: Contigo-Umfrage)



02 Charakteristika des heutigen Energiesektors (Quelle: Contigo-Umfrage)



tivitäten, neue Regularien und Trends wie Cloud, Blockchain oder Big Data. Diese Umwälzungen sind zwar herausfordernd, bieten aber gleichzeitig große Chancen. Davon sind zumindest gut 70 Prozent der Studienteilnehmer überzeugt (Abb. 2).

Dreh- und Angelpunkt: Erneuerbare Energien

Es gibt eine Reihe von Einflussfaktoren für den Energiehandel der Zukunft, allen voran die sich verändernde Erzeugungslandschaft und die zunehmende Konzentration auf erneuerbare Energien. Diese sind bereits heute wichtiger Bestandteil des europäischen Energiemixes. Im Jahr 2017 produzierte Deutschland insgesamt 31,6 Prozent seines gesamten Strombedarfs aus erneuerbaren Energien, am 1. Januar 2018 konnten die erneuerbaren Energien erstmals 100 Prozent der Stromnachfrage decken. Laut einer im November 2017 von Bloomberg New Energy Finance veröffentlichten Studie werden erneuerbare Energien bis Mitte der 2020er Jahre mehr als die Hälfte der Stromversorgung in Großbritannien und Deutschland ausmachen. Dieser Anstieg bedeutet aber auch eine viel größere Volatilität im Stromnetz – eine Herausforderung, der viele, unflexible Grundlastkraftwerke nicht gewachsen sind, und gleichzeitig eine Chance für moderne Lösungsansätze.

Durch den intermittierenden Charakter der erneuerbaren Energien sinkt der Stellenwert einer langfristigen Beschaffung. Stattdessen geht der Trend zu schnellen Märkten. Ein effizienter Zugriff auf Echtzeit-Daten wird somit immer wichtiger. Der Schwerpunkt vieler Unternehmen liegt zunehmend auf dem Intraday- und Day-Ahead-Handel und weniger auf Termingeschäften. Neben dem Ausbau der erneuerbaren Energien gibt es noch weitere Marktveränderungen, die sich auf den Energiemarkt auswirken dürften. Prosumer und Aggregationsmodelle, bei denen Verbraucher einen Teil ihrer Energie selbst produzieren und/oder Energie gemeinschaftlich direkt am Großhandelsmarkt beziehen, werden immer zahlreicher. Dazu tragen nicht zuletzt positive Entwicklungen in der Batterietechnologie bei. Auch die Fortschritte im Zuge von Blockchain dürften diesen Trend weiter ankurbeln. Gleichzeitig ist

davon auszugehen, dass die Zahl der großen Industrieunternehmen, welche die Energiebeschaffung selbst in die Hand nehmen, weiter zunimmt. In einem Markt, der sich bereits heute durch geringe Margen auszeichnet, führen all diese Veränderungen dazu, dass sich die Anforderungen auf Seiten der Energiehändler hinsichtlich Flexibilität und Effizienz weiter verschärfen.

Rigide Berichtspflichten

Gleichzeitig dürfen regulatorische Vorgaben und steigende Compliance-Anforderungen nicht aus dem Blickfeld geraten. Um finanzielle Sanktionen zu vermeiden, müssen Unternehmen für eine lückenlose Abbildung der geltenden gesetzlichen Berichtspflichten sorgen. Vorbei sind die Zeiten, in denen tabellarische Übersichten diese Aufgabe erfüllen konnten. Von allen Befragten der Contigo-Studie halten 69 Prozent ein tabellenorientiertes Vorgehen für unzureichend (Abb. 2). Die Umsetzung neuer Regeln kann erhebliche interne Ressourcen beanspruchen, und aufgrund von Unsicherheiten hinsichtlich der Gesetzeslage kommt es nicht selten vor, dass Systeme und Prozesse wiederholt angepasst werden müssen. Die finanziellen Sanktionen sind jedoch zu hoch, um zu riskieren, dass Daten falsch oder verspätet übermittelt werden. Unternehmen sollten daher in Systeme investieren, die eine effektive Handhabe sicherstellen.

Technologie als Stellschraube

Energiehändlern bieten sich mittlerweile zahlreiche Möglichkeiten, um den neuen Anforderungen im Tagesgeschäft systemisch zu begegnen und neben Effizienz, Flexibilität und schnellem Datenzugriff auch ein besseres Risikomanagement dank gezielter Verarbeitung größerer Informationsmengen zu gewährleisten.

Daten in Echtzeit

Echtzeit-Informationen zu einzelnen Positionen sollten wesentlicher Bestandteil des eingesetzten Handelssystems sein. Nur wenn Unternehmen in der Lage sind, auf ihre Daten schnell und effizient zuzugreifen, können Potenziale gewinnbringend ausgeschöpft und Risiken reduziert werden. Diese Einschätzung wird durch die Contigo-Studie gestützt, in der die Teilnehmer gefragt wurden, was in den nächsten fünf Jahren ihrer Meinung nach das wichtigste Merkmal von Energiehandelssoftware sein wird. Am häufigsten wurde die Möglichkeit genannt, Daten, Berichte und Analysen in Echtzeit zur Verfügung zu stellen.

Dies bieten die meisten modernen Systeme bereits. Neben einer effektiven Datenverarbeitung unterstützen sie ein Handelsreporting in (nahezu) Echtzeit. Anwender können sofort spezifische Einblicke gewinnen, ohne dass dafür Daten weiter aufwendig zerlegt und weitere, zusätzliche Berechnungsmethoden zum Einsatz kommen müssen. Auf alle Daten kann im Handumdrehen zugegriffen werden, unabhängig davon, ob es sich um Handelsgeschäfte, Positionen, Volumina, Marktpreise oder Nachfrage- und Erzeugungskurven handelt. Sie werden als Zeitreihen im System erfasst und gepflegt. Zudem wird kontinuierlich sichergestellt, dass Daten schnell importiert und eingesehen werden können. Die Zeitreihendaten orientieren sich dabei an den Zyklen der jeweiligen Waren, beispielsweise der 15-Minuten-Taktung beim Strom. Auf diese Weise können einzelne Werte beliebig aufsummiert, in Beziehung gesetzt und im Rahmen neuer Zusammenhänge betrachtet werden. Zudem stellen Handelssysteme mit erweiterter Echtzeit-Analysefunktionalität sicher, dass das unternehmerische Gesamtrisiko stets im Blick behalten wird.

Einige Anbieter liefern gleichzeitig Funktionalitäten zur automatischen Abbildung des gesetzlich verpflichtenden Berichtswesens.

Auf diese Weise können Unternehmen den Strafen, die bei Nichteinhaltung drohen, effektiv einen Riegel vorschieben. Entsprechend sollten Energiehändler ihre bisher eingesetzten Systeme hinsichtlich der Datenverarbeitung in Echtzeit auf den Prüfstand stellen. Denn ein flexibler, schneller und einfacher Zugriff auf Positionsdaten kann künftig zum Zünglein an der Waage werden und über Erfolg und Misserfolg entscheiden.

Integration der Systeme

Laut Contigo-Umfrage spielt eine offene API (Application Programming Interface), die eine einfache Integration des Handelssystems mit anderen Anwendungen ermöglicht, ebenfalls eine wichtige Rolle. 76 Prozent der Befragten erwarten, dass die Konnektivität der verschiedenen Systeme innerhalb eines Unternehmens in den nächsten Jahren zunehmen wird. Um so mehr sollte darauf geachtet werden, dass die eingesetzten Handelssysteme über offene Schnittstellen zur Anwendungsprogrammierung verfügen. Dies erleichtert sowohl die Integration in andere Geschäftssysteme als auch den schnellen Datenaustausch mit Intraday-Marktplätzen. Da eine offene API die nahtlose Integration aller Handelsanwendungen und weiterer Systeme wie beispielsweise der Abrechnung ermöglicht, laufen Prozesse nicht nur schneller ab. Zudem werden Aufwände und damit auch das Risiko hinsichtlich manueller Dateneingaben deutlich reduziert. Einige Systeme bieten darüber hinaus direkte Schnittstellen zu Börsen und weiteren Handelsplätzen und unterstützen damit eine automatische Erfassung der Handelsgeschäfte. Anwender können sofort auf entsprechende Daten zugreifen und profitieren von einer stets aktuellen Positionsbestimmung. Insgesamt gibt es heutzutage eine Vielzahl von Daten, die Unternehmen das Tagesgeschäft erleichtern können. Wichtig ist dabei, diese schnell und einfach einzubeziehen. Je besser dies gelingt, desto geringer das Risiko.

Big Data und Künstliche Intelligenz

Im Rahmen der Zusammenführung und Interpretation von Daten wird auch in der Versorgungswirtschaft zunehmend auf Machine Learning und Künstliche Intelligenz (KI) zurückgegriffen. Der Einsatz reicht von der Vorhersage der Erneuerbaren-Erzeugung über detaillierte Kundenanalysen, ausgefeilte Berechnungen der Nachfragesituation oder Preisprognosen unter Betrachtung äußerer Einflüsse bis hin zum automatisierten Handel auf Basis von Algorithmen. Einige Start-ups kombinieren beispielsweise die Möglichkeiten von Signalverarbeitung und Machine Learning, um den anteiligen Stromverbrauch jedes einzelnen Geräts in einem Haushalt zu ermitteln. Auf Basis dieser Informationen wird der Energieverbrauch prognostiziert und Hausbesitzer mit Solaranlage und Batteriespeicher können Energie gezielt (über eine Blockchain-basierte Plattform) mit Nachbarn handeln. Im Rahmen von KI werden zudem Daten hinsichtlich Wettervorhersagen, Energieflüssen, Preisen und Smart Metering genutzt, um spezifische Erzeugungs- und Nachfrageprognosen sowie Forward-Preiscurven zu erstellen. Durch die Integration dieser Daten in ein Handelssystem lassen sich Positionen weiter optimieren – für intelligentere Risikomanagementstrategien. Unternehmen sollten vor diesem Hintergrund daher grundsätzlich darauf achten, dass sich die eigenen Systeme entsprechend neuer Anforderungen spezifisch erweitern lassen.

Cloud-Anwendungen

Mit dem Vorstoß des Cloud Computings gibt es gerade für Unternehmen, denen der Umstieg von der Tabellenkalkulation oder eine Ablösung des Altsystems bisher schwer gefallen ist, neue Anreize. Denn moderne, cloudbasierte Systeme für Energiehandel und Risikomanagement ermöglichen nicht nur eine schnelle Implementierung, sondern vereinfachen auch Upgrades hinsicht-

lich neuer Funktionen, da diese nicht mehr auf einzelne Rechner aufgespielt werden müssen, sondern einmal unternehmensübergreifend ausgerollt werden können. Zudem bieten Cloud-Systeme mehr Flexibilität und Skalierbarkeit, sodass Unternehmen leicht auf Veränderungen und Marktchancen reagieren und ihre Systeme zukunftssicher gestalten können – beispielsweise, wenn es zukünftig um die Abbildung von Handelsaktivitäten auf Basis der Blockchain gilt. Last but not least ist der Aspekt der Kosteneffizienz zu beachten: Statt hoher, initialer Anschaffungskosten zahlen Unternehmen eine monatliche Gebühr, die neben der Nutzung der Software- und Hardware-Infrastruktur auch Upgrades und Support umfasst. Dadurch reduziert sich der technische Aufwand in den eigenen Reihen deutlich.

Vorbereitet auf die Zukunft

Die neuen Herausforderungen und Möglichkeiten werden die Aufgabenliste der verantwortlichen Personen künftig deutlich modifizieren – gerade vor der Annahme, dass der automatisierte Handel auch hierzulande weiter an Bedeutung gewinnt. Wie eine Studie der US-Regierung aus dem Jahr 2017 zeigt, zeichnen automatisierte Handelssysteme in den USA mittlerweile für die Hälfte alle Warentermingeschäfte verantwortlich (Artikel in Financial Times, "Automated trading and commodity futures acceleration", 5. Juni 2017). Doch egal ob automatischer Handel oder nicht: Letztendlich geht es in erster Linie darum, im sich schnell verändernden Energiemarkt mit volatilen Preisen und wachsendem Wettbewerb zielführende Wege zu finden, um den Unternehmenserfolg nachhaltig zu sichern. Daher sollten Strategien und Geschäftsmodelle, aber auch zugrunde liegende Plattformen und Prozesse konsequent hinterfragt werden. Technologisch neuen Ansätzen gilt es im Zuge dessen offen zu begegnen, da diese häufig in der Lage sind, selbst komplexe Zusammenhänge weitestgehend zu vereinfachen. Tabellenkalkulationen, manuelle Dateneingaben und -analysen waren in der Vergangenheit flächendeckend üblich und werden in einigen Unternehmen noch immer verwendet. Im Rahmen des derzeitigen Wandels und der fortschreitenden Digitalisierung gelangen diese jedoch zunehmend an ihre Grenzen. Straight-Through-Processing, Echtzeitdaten, individuelle Anpassungen und eine Integration mit weiteren Systemen oder Prognosewerkzeugen sind in dem Zusammenhang wichtige Aspekte. Unternehmen, die innovativen, digitalen Lösungen die Tür öffnen, werden es in Zukunft deutlich leichter haben als ihre Mitstreiter, die auf Altsystemen und manuellen Prozessen verharren. Effizienz und Flexibilität sind das Gebot der Stunde. 



TIM ROGERS

Jahrgang 1965

- 2007–2011 Software Development Manager, Gazprom
- 2011–2012 Cloud Architect, Trayport
- 2012–2014 Consultant für Energiehandel und Implementierung, Trayport
- seit 2014 Leiter für Vertrieb und Business Development bei Contigo
- tim.rogers@contigosoftware.com

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

