

„Die Unternehmen sollten Antworten haben“

Wie gehen Energieversorger mit den Themen Blockchain und Peer-to-Peer um? **Holger Schwenke**, Geschäftsführer beim Beratungsunternehmen LBD, meint viel zu lax. **VON STEFAN SAGMEISTER**

E&M: Herr Schwenke, Blockchain und Peer-to-Peer-Anwendungen sind in aller Munde. Was ist dabei heute Marketing und was wird einmal Realität?

Schwenke: Man muss unterscheiden: Bei der Blockchain handelt es sich um eine Technologie für sicheres Datenmanagement; man kann damit Zahlungsströme kombinieren und so komplette Transaktionen abwickeln. In der Energiewirtschaft gibt es bislang einige wenige Versuche dazu. Andere Anwendungen als der Zahlungsverkehr sind kaum vorstellbar, ohne dass der energiewirtschaftliche Regulierungsrahmen komplett erneuert wird. Allenfalls denkbar ist eine geschlossene Plattform, die nicht mit anderen Marktteilnehmern kommuniziert und Daten austauscht.

Peer-to-Peer, also die direkte Interaktion von Nutzern - Erzeugern und Verbrauchern - untereinander, ist ein Geschäftsmodell, das den Ausbau der regenerativen Energien weiter vorantreiben soll. Heute kombiniert der Energieversorger die Erzeugungsanlagen und die Kunden und erhält dafür eine Marge. Bei Peer-to-Peer-Plattformen oder Sharing-Modellen braucht es den Versorger nicht mehr. Das wird kommen, wir stehen dabei noch ganz am Anfang.

E&M: Sie haben das mit großem Medienecho gestartete Unternehmen Enyway beraten. Dort können Stromkunden über einen Marktplatz direkt vom Anlagenbetreiber Ökostrom beziehen, so das Versprechen. Handelt es sich dabei um ein echtes Peer-to-Peer-Modell?

Schwenke: Ja. Es handelt sich um das erste Peer-to-Peer-Modell in der Energiewirtschaft, das das Thema so konsequent denkt und umsetzt. Die Vertragsbeziehung findet direkt zwischen Kunden und Lieferanten statt. Der Gedanke von Peer-to-Peer ist ja, dass man ohne den Energieeinzelhandel auskommt. Diese Wertschöpfungsstufe ent-



„Bei Peer-to-Peer-Plattformen oder Sharing-Modellen braucht es den Versorger nicht mehr“

Holger Schwenke

fällt. Das passt wunderbar in unsere künftige dezentrale Energiewelt hinein. Trotzdem gibt es Dinge, die jemand unterstützen muss.

E&M: Zum Beispiel?

Schwenke: Denken Sie nur an das Thema Steuern und Abgaben. Enyway übernimmt Themen, die die eigentlichen energiewirtschaftlichen Akteure nicht leisten können oder wollen. Kein Anlagenbetreiber will sich bei der Stromsteuer mit dem Finanzamt herumschlagen. Oder wenn eine Erzeugungsanlage aus irgendwelchen Gründen nicht läuft. Der Kunde muss trotzdem mit Strom beliefert werden, dafür sind tiefgehende energiewirtschaftliche Kenntnisse nötig.

E&M: In der Energiewirtschaft wird ständig über Peer-to-Peer-Anwendungen und Blockchain geredet. Wie hoch ist der Beratungsbedarf noch in der Branche?

Schwenke: Stimmt: Es reden viele darüber, intensiv beschäftigen tun sich die wenigsten damit. Dabei müssten sich die Energieversorger überlegen, was Peer-to-Peer für ihr Geschäftsmodell und Blockchain für ihre IT und Prozesse bedeuten. Es gibt ein paar Leuchttürme wie beispielsweise die WSW in Wuppertal mit der Schweizer Axpo. Aber das wirkliche Durchdenken, das haben noch die wenigsten Unternehmen gemacht. Es wäre hochgradig unseriös, wenn ich sage, in fünf Jahre gibt es nur noch Peer-to-Peer. Das weiß keiner. Aber jedes Unternehmen muss sich fragen, was passiert, wenn es wirklich so disruptiv kommt. Dann sollte es Antworten darauf haben.

E&M: Was raten Sie Stadtwerken in dieser Situation?

Schwenke: Die LBD arbeitet mit sogenannten Zukunftsbildern. Dabei handelt es sich um Beschreibungen verschiedener regulatorischer und marktseitiger Rahmenbedingungen, die alle in der Zukunft eintreten könnten. Je nach Betrachtungs-

tiefe sind dies vier bis acht verschiedene Zukunftsbilder, die teilweise extrem, aber in sich schlüssig sind. Beispielsweise, dass Peer-to-Peer in großem Stil kommt oder der Gesamtmarkt wieder strikt reguliert wird. Anhand jedes einzelnen Zukunftsbildes werden nun die Auswirkungen auf das eigene Geschäftsmodell des Unternehmens untersucht. Was heißt das für mein Stammgeschäft? Ist es sinnvoll, ein eigenes Peer-to-Peer-Geschäft oder neue Geschäftsfelder aufzubauen, oder nicht? Oder konzentriere ich mich perspektivisch nur auf den Netzbetrieb? Auch das kann eine Erkenntnis sein.

E&M: Auf was sollten Stadtwerke noch achten?

Schwenke: Wo sich viele Energieversorger aktuell nicht ausreichend vorbereiten, ist, dass ab 2020 die ersten Erneuerbaren-Anlagen aus der EEG-Förderung fallen. Eine Möglichkeit wäre, diesen Anlagenbetreibern eine Heimat zu bieten - über Peer-to-Peer-Plattformen zum Beispiel. Viele Energieversorger haben bei diesem Thema noch kein schlüssiges Konzept oder gar Angebot. Hier findet mir die Beschäftigung mit dem Thema viel zu wenig statt und es droht, dass Wettbewerber das Feld kampflos überlassen wird.

E&M: Wie und wo eignen sich Berater das Know-how bei Peer-to-Peer und Blockchain an, um Dritte zu beraten?

Schwenke: Wir bei LBD haben eine 30-jährige Historie, in der wir mit vielen unserer Kunden und Projekte Neuland betreten haben. So haben wir uns auch vor etwa zwei Jahren im Zuge der Auseinandersetzung mit unseren Zukunftsbildern erstmals vertieft mit dem Thema Sharing Energy beschäftigt. Da haben wir überlegt, wie ein Geschäftsmodell dazu aussehen könnte, beschrieben auf wenigen Charts, mehr war das zunächst nicht. Wenn man sich anschließend stärker damit beschäftigt, stößt man auf weitere relevante Themen, um eine Peer-to-Peer-Geschäftsmodell zum Leben zu bringen, wie es auch bei der Unterstützung beim Aufbau von Enyway geschehen ist. An dem Beispiel zeigt sich sehr gut, wie man sich auch als Berater evolutionär weiterentwickelt.

E&M: Gibt es Weiterbildungen im Bereich Peer-to-Peer und Blockchain?

Schwenke: Nicht wirklich zielgerichtet. Aber es gibt immer wieder Veranstaltungen dazu, die nicht unbedingt speziell für den Energiemarkt sein müssen. Da schicken wir auch selektiv Mitarbeiter hin. Das ist wieder eine Komponente, über die wir unser Know-how erweitern. Das sind iterative Prozesse.

E&M: Hilft spezielles Know-how bei der Beratung von Peer-to-Peer und Blockchain beispielsweise in Sachen IT?

Schwenke: Natürlich muss man den heutigen Energiemarkt in seiner ganzen Breite und Tiefe verstehen, um den Grad der Veränderung und die Auslöser und Verstärker neuer Geschäftsmodelle zu verstehen. Wenn wir speziell Blockchain-Projekte unterstützen, nehmen wir bei technischen beziehungsweise IT-seitigen Fragestellungen einen entsprechenden Kooperationspartner mit an Bord. Wir bei LBD werden niemals eine Blockchain programmieren.

E&M: Werden Peer-to-Peer und Blockchain auch die Beraterwelt verändern?

Schwenke: Die Inhalte und die Geschäftsmodelle verändern sich und dementsprechend müssen wir uns auch mit ändern. Ich denke, die beiden Technologien werden aber Berater nicht überflüssig machen. **E&M**

