

# TRANSAKTIONEN AUS DER WOLKE

**Software** EWE Trading hat das Handelsgeschäft in die digitale Cloud verlegt: Industriekunden und Stadtwerke haben damit Zugriff auf eine hochmoderne und flexibel skalierbare Plattformlösung

Sven Orlowski, Peter Stomberg, Bremen

Es war eine Operation am offenen Herzen – aber sie hat sich gelohnt: EWE verfügt im Handelsbereich nun über eine hochmoderne Technologielandschaft, von der alle an die EWE Trading angeschlossenen Konzerngesellschaften sowie externe Kunden profitieren. »Erste Industriekunden und Stadtwerke haben sich bereits einen Zugang auf unsere cloudbasierte Microservice-Technologieplattform gesichert, die man sich wie eine Art Energiehandels-App-Store vorstellen kann«, erläutert Stephan Rösing, Leiter Direct Market Access & Origination bei EWE Trading. Für die gesamte Palette der energiewirtschaftlichen Handelsdienstleistungen gibt es darin eine schnell verfügbare, leistungsfähige und skalierbare Anwendung.

Das Unternehmen ist dadurch in der Lage, Leistungsspektren individuell an die Bedürfnisse von Kunden anzupassen und die Zeit bis zur Aktivierung trotzdem deutlich zu verkürzen. »Wir haben gerade für ein größeres Stadtwerk die automatisierte Betreuung des Intraday-Bilanzkreises aufgeschaltet – das hat nur wenige Wochen gedauert, wo wir früher über mehrere Monate gesprochen hätten«, erläutert Rösing die Vorteile der Plattformlösung beim Onboarding.

Abgedeckt sind alle Arten des physischen Stromhandels – Intraday, Day-Ahead, Regelernergie – sowie der Gashandel und der Langfrist-Stromhandel. Hinzu kommt die Bewirtschaftung der Portfolios von Industriekunden sowie bestehender Assets, wie Windparks, Photovoltaik, Biogasanlagen, Batteriespeicher, Kraftwerke. »Hier bieten wir von der Einsatzplanung bis zur Abrechnung jeglichen Service an – immer häufiger auch in Kooperationen mit Anlagenherstellern, die für Finanzinvestoren ohne eigene energiewirtschaftliche Expertise einen Dienstleister suchen«, so Rösing.

## Hohe Anforderungen

Liest man die Anforderungen, die an die Plattformlösung gestellt wurden, kann einem schnell mulmig werden: Hochverfügbar sollten die Anwendungen sein und den Handel an 365 Tagen im Jahr und rund um die Uhr ermöglichen. Handelsgeschäfte im zweistelligen Milliarden-Euro-Wert soll sie jährlich abwickeln, die EWE Trading für die verschiedenen Vertriebe innerhalb des EWE-Konzerns und externe Kunden an den Energiemärkten ausführt. Sekundengenau und fehlerfrei, denn auch Nachkommastellen übersetzen sich im Energie- und Zertifikatehandel bekanntlich schnell in Millionen. Das Reporting und Risikomanagement ist mit Funktionen zu unterstützen und jegliche Transaktion revisionssicher zu dokumentieren.

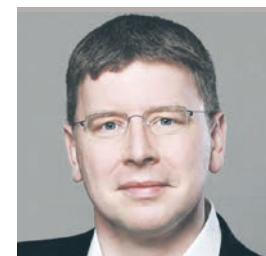


In luftiger Höhe: Die Energiehandelstochter EWE Trading hat ihren Firmensitz in Bremen im sogenannten Weser Tower. Bild: © EWE AG

»Dies alles musste bei laufendem Betrieb geschehen, öffnet nach gelungenem Abschluss nun aber interessante Perspektiven für angeschlossene Stadtwerke, Unternehmen und Anlagenbetreiber – und natürlich das Wachstum von EWE Trading«, gibt Projektleiter Markus Rieß Einblick in die Anstrengungen der vergangenen drei Jahre.

Der Geschäftsführer des auf Handelsgeschäfte spezialisierten Beratungsdienstleisters Forrs, hat die Veränderung bei EWE Trading mit seinem Team begleitet. An der Realisierung beteiligt waren insgesamt 117 Personen – davon 66 Fachleute aus dem EWE-Konzern sowie Experten von insgesamt elf Dienstleistern. Gearbeitet wurde auf vier Kontinenten und vollständig in agiler Arbeitsweise und mit cross-funktionalen Teams, wie sie bei EWE Trading mittlerweile Standard sind.

»Das cloudbasierte Handelssystem ist vollintegriert und kann innerhalb kürzester Zeit flexibel angepasst und auf sich verändernde Volumina skaliert werden«, beschreibt Rieß die Vorzüge. »Künftige Aktualisierungen und Technologieänderungen sind nun leichter und zu niedrigeren Kosten möglich. Hinzu kommt, dass die vollständig automatisierten Schnittstellen zu den Vertrieben ein sehr präzises Agieren an den Märkten ermöglichen – zum Vorteil der Kunden.«



Sven Orlowski ist Geschäftsführer der EWE Trading. Bild: © EWE Trading



Peter Stomberg ist IT-Leiter bei der EWE Trading. Bild: © EWE Trading

## Schnittstelle zu den Großhandelsmärkten

Die EWE Trading GmbH bündelt die Energiehandelsaktivitäten im EWE-Konzern und agiert als Schnittstelle zu den Großhandelsmärkten für Strom und Erdgas, Emissionsrechte (EUA und CER) sowie Öl- und Gaspreisabsicherungen. Die 100-prozentige Tochtergesellschaft der EWE AG hat ihren Sitz in Bremen und ermöglicht seit der Gründung im Jahr 2012 die Optimierung des ge-

samten Energieportfolios des EWE-Konzerns und bietet ihren Kunden und Partnern ein breites Dienstleistungsspektrum, zum Beispiel im Portfolio- und Bilanzkreismanagement. Als einer der größten Direktvermarkter erneuerbarer Energien in Deutschland unterstützt das Unternehmen bundesweit Betreiber von Wind- und Solarparks bei der Vermarktung ihres Stroms.

## E-World findet im Juni statt

Essen – Nachdem sich die große Mehrheit der Aussteller für eine Veranstaltung im Juni ausgesprochen hat, steht der Termin vom 21. bis 23. Juni fest. »Schon jetzt können wir rund 90 Prozent der gebuchten Ausstellungsfläche für den Juni-Termin einplanen«, erklärten die beiden Geschäftsführerinnen der E-World GmbH, Stefanie Hamm und Sabina Großkreuz.

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unterstützt den Termin im Sommer ebenfalls: Die Förderungen für junge innovative Unternehmen, die vom Februar in den Juni wechseln wollen, bleibe damit ohne erneute Antragsstellung weiter bestehen. Auch das Rahmenprogramm der E-World verlegen die Veranstalter auf den Juni-Termin. Konferenzen wie das Führungstreffen Energie oder das Glasfaserforum sollen den Fachbesuchern und Ausstellern ebenso wie das Programm auf den Fachforen Impulse liefern. Die Möglichkeit, Tickets für den Juni-Termin zu erwerben, soll zeitnah über den E-World-Ticketshop zur Verfügung stehen, heißt es.

Aussteller, die am ursprünglichen Februar-Termin festhalten möchten, können ihre Lösungen vom 8. bis 10. Februar in der Messe Essen präsentieren. Die Veranstalter rechnen nach eigenen Angaben jedoch mit sehr wenigen Besuchern im Februar. **sg**

## Digitalisierungsschub durch Politik erwartet

Berlin – Nach einer Erhebung des Meinungsforschungsinstituts Allensbach sind 82 Prozent von 500 befragten Führungskräften aus Politik und Wirtschaft überzeugt, dass die neue Bundesregierung aus SPD, Grünen und FDP die Digitalisierung entschiedener vorantreiben wird als das letzte Kabinett von Angela Merkel (CDU). Insgesamt 17 Prozent der Entscheidungsträger glauben das nicht. Lediglich ein Prozent antwortete unentschieden.

Eine repräsentative Befragung von Bürgerinnen und Bürgern im Alter ab 16 Jahre brachte ganz andere Ergebnisse: Nur 37 Prozent der Teilnehmer sind optimistisch, was einen möglichen Digitalisierungsschub durch die neue Regierung betrifft. 32 Prozent äußerten sich negativ, 31 Prozent waren unentschieden. Defizite sieht die Bevölkerung vor allem in der öffentlichen Verwaltung und in den Schulen.

Deutlich verändert hat sich die Einschätzung der Digitalkompetenz der einzelnen Parteien durch die Bevölkerung. Während die FDP, die das Thema in den Mittelpunkt ihres Wahlkampfes gerückt hat, hier punkten kann, stürzten CDU und CSU regelrecht ab. **sg**

rku IT  
Zukunft seit 1961

## Zukunftsfähig

„Die Bürger von Troisdorf sind nicht nur unsere Kunden, sondern auch die Aktionäre der Stadtwerke. Unser Engagement für die Stadt ist die Dividende für die Troisdorfer Bürger. Eine ebenso enge Verbindung pflegen wir auch mit unserem IT-Dienstleister rku.it. Schließlich ist Zukunftsfähigkeit immer auch eine Frage der Kontinuität, Professionalität und Partnerschaft auf Augenhöhe.“

Andrea Vogt, Geschäftsführerin der Stadtwerke Troisdorf GmbH

rku-it.de