Ausschreibungen

Digitaler Marktplatz für OTC-Handel

[01.11.2018] Auf einem ganz neuen Ansatz basiert Tender365, eine Ausschreibungsplattform für Strom und Gas. Auf ihr können sowohl klassische Ausschreibungs- als auch agile Bietverfahren durchgeführt werden.

Wettbewerber und Gesellschafter zugleich sind die Akteure von Tender365, einer Ausschreibungsplattform für Strom und Gas. Die kollektiv realisierte Plattform soll verhindern, dass die in der Vergangenheit verpassten Gelegenheiten der Energiebranche erneut verfehlt werden. Und die Liste der verpassten Gelegenheiten ist lang. Sie reicht von REMIT-Meldungen über Gateways und Smart Meter bis hin zu Bilanzkreispools. In keinem der genannten Fälle wurde koordiniert und aufwandsminimierend agiert. Jeder musste seine eigene Lösung haben. **Mit der Zeit gehen** Im Umfeld der Energiewirtschaft entstehen währenddessen immer mehr Shared Economies. Einer der Treiber ist hier die Mobilitätswirtschaft. Die gemeinsame Entwicklung von Plattformen für SUV oder Transporter, der gemeinsame Aufbau von Ladesäuleninfrastruktur oder die Zusammenlegung von Carsharing und Ride Hailing werden quasi täglich verkündet. Es zeigt sich dabei ein klares Muster: Nutzerzentrierte Plattformservices, schnelle Ausdehnung des Ökosystems, Bündeln der Kräfte, Senken der Anlaufkosten. Warum also nicht einen weiteren Versuch in der Energiewirtschaft wagen und eine OTC-Plattform (Over The Counter, außerbörslicher Handel) für die Beschaffung und den Verkauf von Strom und Gas etablieren? Vor diesem Hintergrund entstand Tender365 mit dem Ziel, Prozesskosten signifikant zu reduzieren. Tender365 ist in einem modernen Prozess realisiert worden. Einer ersten Idee folgte ein fünftägiger Design Sprint mit mehreren Unternehmen aus der Branche, die im bisherigen Alltag Wettbewerber waren. Anschließend wurde innerhalb von nur einem Monat ein Minimum Viable Product (MVP), die minimal funktionsfähige Iteration des Portals, agil mit kundigen Anbietern und Nutzern entwickelt. Aus der Branche für die Branche, lautete dabei der Leitgedanke. **Agiles Bietverfahren möglich** Entstanden ist eine Plattform, auf der klassische Ausschreibungsverfahren ebenso wie agile Bietverfahren möglich sind. Während ein Ausschreibungsverfahren durch eine Angebots- und Bindefrist gekennzeichnet ist, kann beim agilen Bietverfahren der Zuschlag erteilt werden, wenn der erste passende Preis auf dem Marktplatz angezeigt wird. Das Produktspektrum von Tender365 umfasst den Kauf oder Verkauf von Strom und Gas in Form von Standardhandelsprodukten, Fahrplänen und flexiblen Produkten. Die Granularität ist mit einem Kilowatt (kW) und 15 Minuten (bei Strom) fast beliebig klein. Um der erwarteten Häufigkeit der Deals gerecht zu werden, lassen sich alle Prozesse der OTC-Plattform vom Start an digital über eine Schnittstelle zu den jeweils bei den Nutzern eingesetzten Systemen automatisiert bedienen. Ebenso ist Tender365 skalierbar und kann mit eigenen Kundenplattformen verknüpft werden. **Kundenorientierte Entwicklung** Die Idee „aus der Branche für die Branche“ dürfte für den Erfolg von Tender365 wichtiger sein als viele hochentwickelte Handelsprodukte. Eine Plattform lebt von Liquidität. Sie braucht also viele Nutzer sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Abnehmerseite, die unterschiedliche Interessen und Marktrollen widerspiegeln. Es sind deshalb niedrige Beitrittsschwellen notwendig, sodass eine offene und neutrale Gesellschaft mit Beteiligungsmöglichkeiten entsteht, was wiederum für alle neue Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet. Dabei bilden Transparenz und Vertrauen die Basis. Gruppierungen mit diesen Attributen sind beispielsweise Online Communities. Sie nutzen die technische Grundlage eines sozialen Mediums als Plattform für den wechselseitigen Meinungs-, Erfahrungs- und Informationsaustausch. Dadurch entsteht ein abgrenzbares soziales Netzwerk von Nutzern mit von ihnen erzeugten Inhalten. Damit wäre das Ziel erreicht: Aus der Branche für die Branche und nicht jeder für sich

allein. **Preismodell umfasst drei Bestandteile** Bei Tender365 wurde die nutzerorientierte Entwicklung von Anfang an bedacht, was sich auch im Preismodell zeigt. Dieses ist nicht darauf ausgelegt, hohe Renditen für Finanzinvestoren zu erwirtschaften, sondern dient der Weiterentwicklung der Plattform nach Kundeninteressen. Mit einer Basis-, einer Inserats- und einer Transaktionsgebühr umfasst das Preismodell drei Bestandteile. Die Basisgebühr entspricht einer Eintrittsgebühr, denn der OTC-Marktplatz Tender365 stellt implizit Marktinformationen zur Verfügung, die einen Wert an sich haben. Die Inseratsgebühr orientiert sich an der Anzahl der geplanten Transaktionen – gelistet in Paketen – , bestimmt den Datenstrom und wird in Tendercoins abgerechnet. Pakete können jederzeit nachgekauft werden, Interessenten mit anspruchsvollen Planungen vereinbaren eine Flatrate. Die volumenbasierte Transaktionsgebühr schließlich entspricht den handelsüblichen Brokerscreens. **Erfahrung und professionelle IT** Zu den Besonderheiten von Tender365 zählen auch die komplementären Kernkompetenzen der beiden Gründungsgesellschafter EXXETA und GasVersorgung Süddeutschland (GVS). Sie haben bereits bei der erfolgreichen Implementierung des Online-Marktplatzes E-Point Erfahrungen gesammelt. Tender365 wird so auf der einen Seite von professionellen IT-Strukturen, die auch außerhalb der Energiebranche etabliert sind (Industriestandard) sowie durch Erfahrung beim Aufbau und Betrieb von Handelssystemen unterstützt. Auf der anderen Seite fließen 60 Jahre Energievertriebs- und -handelserfahrung mit gefestigtem Kundenzugang in allen deutschsprachigen Ländern und Zugang zu Importeuren und Produzenten von Strom und Gas in die Plattform ein. Die Verbindung von Branchenerfahrung und professioneller IT ist die Erfolgsbasis von Tender365. Hierfür setzt die Ausschreibungsplattform auf vertraute Software-Entwickler-Teams, deren Ressourcen für Tender365 dynamisch angepasst zur Verfügung stehen und kurze Wege zum Kunden ermöglichen. Als technische Basis dient die cloudbasierte EXXETA Platform Suite. Sie stellt das Fundament einer skalierbaren Business-Plattform dar und bewährt sich nicht nur im Energiesektor, sondern auch in der Banken-, Automobil- und Logistikbranche. **Branchenübergreifende Verankerung** Die branchenübergreifende Verankerung kann außerdem bei der inhaltlichen Weiterentwicklung von Tender365 hilfreich sein, frei nach dem Motto: Verkaufen Sie noch Commodity oder schon nutzerzentrierte Services? Die Branchenkonvergenz wird darüber hinaus den Business-to-Business-Bereich beeinflussen und zu neuen Produkten oder Produktbündeln führen, die wiederum ebenfalls gehandelt werden wollen. Doch vorerst kümmern sich die Entwickler von Tender365 um ganz naheliegende Marktbedürfnisse, etwa um den Handel grüner Produkte und die Ergänzung der Prozesskette hinter dem reinen Deal-Abschluss. Mit Tender365 haben GVS und EXXETA eine spannende Reise angetreten, die Start-up-Merkmale mit den Vorteilen etablierter Unternehmen verbindet. Die Gespräche mit weiteren, gleichberechtigten Gesellschaftern aus der Branche sind fortgeschritten.

()

Dieser Beitrag ist in der September/Oktober-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Erdgas, GVS, EXXETA AG, Tender365