

Mühsamer Weg zum Massenmarkt

BLOCKCHAIN Inzwischen tritt Ernüchterung ein. Im Energiesektor gibt es allerdings vielversprechende Anwendungsfelder – der Nutzen sollte im Fokus stehen

Von **GERHARD RUCKER**, Walldorf

Laut Hype Cycle von Gartner ist die Blockchain-Technologie aktuell an der Spitze der Erwartungen angekommen. Bei der Konzeption von energiespezifischen Anwendungsfällen hält inzwischen Ernüchterung Einzug. Doch durch die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Praxisszenarien kommt auch Klarheit in das tatsächliche Potenzial der Blockchain. Stand heute ist die sogenannte »Killer-technologie«, die den Energiesektor unwiederbringlich revolutioniert und das Marktgefüge sowie die Akteure auf den Kopf stellt, innerhalb der nächsten zehn Jahre nicht massentauglich. Nichtsdestotrotz lassen sich die Stärken in einzelnen Bereichen wie den Geschäftsprozessen zwischen Marktpartnern – beispielsweise im Rahmen der Marktkommunikation, der Abrechnung von Redispatch-Maßnahmen oder entlang von Lieferketten – auf Netzseite bereits heute nutzen, wie nicht zuletzt das Pilotprojekt von Tennet und Sonnen zeigt.

Ansatz Marktkommunikation | Gerade in der Zusammenarbeit von vertrauenswürdigen Geschäftspartnern ist die Blockchain-Technologie in der Lage, bisher aufwendige Prozesse weiter zu optimieren oder zu verschlanken. So könnten sämtliche Marktprozesse im Rahmen des Lieferantenwechsels via Blockchain dezentral und manipulationsicher gespeichert, verifiziert und von allen Beteiligten nachverfolgt werden. Dank umfangreicher Skalierbarkeit sind hierbei auch im Zuge wachsender Wechselbereitschaft oder weiterer branchenspezifischer Entwicklungen alle Wege offen. Dafür ist es allerdings unumgänglich, dass der Regulator die entsprechenden Rahmenbedingungen schafft.

Ansatz Lieferkette | Als weitere Chance für Netzbetreiber sind Prozessoptimierungen im Bereich der Lieferkette mit Dienstleistern anzuführen. Blockchain ist durchaus dafür geeignet, die zugrundeliegenden Prozesse effektiv abzubilden. Hierzu ist es allerdings eine Grundvoraussetzung, dass die jeweiligen Ver-

tragspartner ebenfalls in der digitalen Welt angekommen sind. Ein solches Modell ist in der Praxis zum Scheitern verurteilt, wenn ein beauftragter Tiefbauer bereits Schwierigkeiten damit hat, eine Papierrechnung zu erstellen.

Ansatz Energiehandel | Technisch und regulatorisch herausfordernd wird es momentan besonders dann, wenn Blockchain als Mittel der Wahl für den Handel von Energie im Niederspannungsnetz proklamiert wird. Wenn viele Selbstversorger oder Erzeuger hier mitmischen wollen, ist die Grenze der Technologie schnell erreicht. Und dies gilt nicht nur vor dem Hintergrund der zugrundeliegenden Kosten und derzeit realisierbaren Transaktionsgeschwindigkeiten. Auch die Stabilität des Netzes, das auf solche Szenarien nicht ausgelegt ist, wird aufs Spiel gesetzt – zumal Netzbetreiber über den aktuellen Netzzustand heute nur unzureichend Bescheid wissen.

Fokus auf Kundennutzen | Bei all dem Hype um Blockchain müssen die tatsächlichen

Realisierungschancen projektspezifisch genau hinterfragt werden. Denkbare Anwendungsfälle auf Netz- und Vertriebsseite – hier kommt die Sprache immer wieder auf das Thema Elektromobilität, die Abrechnung der Stromlieferung oder den Handel mit Energie aus privater Erzeugung – sind schnell definiert, bei der Umsetzung hapert es jedoch nicht selten.

Einerseits steht der regulatorische Rahmen entsprechenden Projekten entgegen, andererseits fehlen (nicht nur auf Seiten der Energieversorgungsunternehmen) die informationstechnischen Skills zu Blockchain. Daher dürfen Energiemarktakteure nicht darauf warten, dass allein der technologische Ansatz für neue Erlöse sorgt. Zuerst geht es vielmehr darum, zukunftsfähige Anwendungsfälle – sei es zur internen Prozessoptimierung oder zur Erschließung neuer Geschäftsfelder – als Idee zu entwickeln und hinsichtlich des tatsächlichen Nutzens für die jeweilige Kundengruppe zu überprüfen. Erst danach stellt sich die Frage nach technischer Realisierung

und es sollten auch alternative Umsetzungsmöglichkeiten unter die Lupe genommen werden.

Vernünftig abwägen | Denn meist gibt es Wege neben Blockchain, die für den Aufbau einer spezifischen, auf den Einzelfall zugeschnittenen Lösung, zumindest derzeit, besser geeignet sind. Gleichzeitig gilt es für die Energiemarktakteure, den technischen Fortschritt und Reifegrad von Branchenlösungen auf Blockchain-Basis stets im Auge zu behalten und für individuelle Anwendungsfälle den jeweils aktuellen Stand von White-Label-Produkten zu prüfen. Schließlich ist der Erfolg bei neuen Technologien vor allem von der detaillierten Analyse beziehungsweise Bewertung und rechtzeitiger Antizipation von Lösungen für das eigene regionale Umfeld abhängig.

GERHARD RUCKER ist Seniormanager bei »c.con Management Consulting«, einer Tochter der Cronos Unternehmensgruppe.