

Add-Ons für SAP S/4

»Die gesamte Kundenlandschaft im SAP-Umfeld ändert sich aktuell«

Wie ist der aktuelle Stand beim Transformationsprozess auf SAP S/4 Hana Utilities und wie wirkt sich dieser Prozess auf das Geschäftsmodell und die Kundenbasis der cortility GmbH aus? Darüber sprach die ew-Redaktion mit den Geschäftsführern Sascha Dörr und Holger Geiger.

Herr Dörr, Herr Geiger, cortility hat sich als Dienstleister im SAP-Umfeld positioniert. Wie sehen Sie die aktuelle Entwicklung bei der Transformation hin zu SAP S/4 Hana Utilities?

Dörr: Die Entwicklung ist sehr unterschiedlich. Manche Versorger sind schon sehr weit mit dem Transformationsprozess hin zu SAP S/4 Hana Utilities. Manche haben sich jedoch mit dem Thema noch nicht wirklich beschäftigt beziehungsweise sind noch in der Entscheidungsfindung – und dies rund 18 Monate vor dem Wartungsende für SAP R/3.

Geiger: Richtig, wir sehen zwar, dass die Welle der Transformation aktuell anfängt zu steigen, aber die notwendige Dynamik noch nicht erreicht wird. Viele Energieversorger haben sich gefühlt noch gar nicht mit dem Thema beschäftigt, einige sind in der Entscheidungsfindung oder befinden sich in der Ausschreibung. Aber allgemein gilt: Viele Unternehmen werden den Zieltermin 31. Dezember 2027 nicht halten können. Ich gehe davon aus, dass wir uns noch bis ins Jahr 2030 damit beschäftigen werden – und zwar unabhängig davon, ob ein Unternehmen im SAP-Umfeld bleibt oder auf eine alternative Lösung setzt. Eine fristgerechte Umstellung in den verbleibenden rund 18 Monaten ist aus meiner Sicht aus Ressourcengründen gar nicht machbar. Das erfahren wir auch in den Projekten, in denen wir beteiligt sind. Viele Unternehmen suchen bereits nach einer alternativen Lösung für die Betreuung ihres bestehenden SAP-Systems über das Jahr 2028 hinweg.

Ergibt sich daraus auch für cortility ein zusätzliches Geschäftsfeld?

Dörr: Grundsätzlich ergibt sich daraus für IT-Dienstleister im SAP-Umfeld eine Chance. Allerdings müssen wir uns überlegen, wie wir mit dieser Chance umgehen. Schließlich haben wir in unserer Strategie ab 2027 keine umfangreichen



Holger Geiger:
»Viele Unternehmen werden den Zieltermin 31. Dezember 2027 nicht halten können. Ich gehe davon aus, dass wir uns noch bis ins Jahr 2030 damit beschäftigen werden – und zwar unabhängig davon, ob ein Unternehmen im SAP-Umfeld bleibt oder auf eine alternative Lösung setzt.«

Quelle: cortility

Tätigkeiten mehr im R/3-Bereich eingeplant. Vorgesehen ist vielmehr, dass wir uns dann vollständig auf die neue SAP-Welt mit der entsprechenden Add-on-Entwicklung und der S/4-Beratung konzentrieren. Ob sich dies so konsequent realisieren lässt, wird sich zeigen und hängt auch von unseren Kunden ab.

Welche Auswirkungen hat die Transformation auf Ihre Kundenbasis – also vor allem die kleinen und mittleren Stadtwerke? Bleiben diese bei SAP oder wechseln diese eher zu alternativen Lösungen?

Geiger: Auch dies ist sehr unterschiedlich. Es gibt durchaus – meist kleinere – Unternehmen, die eine alternative Lösung anstreben. Diejenigen, die bei SAP bleiben wollen, entscheiden sich entweder für eine Plattform- oder Tem-

plate-Lösung, bei denen die Core-Funktionalitäten gebündelt und standardisiert angeboten werden. Andere Kunden setzen jedoch auch auf eine komplette On-Premise-Landschaft – eine Lösung, die lange von SAP gar nicht vorgesehen war. Hier sehen wir mittlerweile auch bei SAP ein Umdenken, da das Unternehmen vom reinen Cloud-Ansatz abrückt. Sogar die KI-Tools sollen künftig auch für On-Premise-Versionen verfügbar sein, was lange Zeit nur für Cloud-Lösungen vorgesehen war.

Dörr: Was bedeutet dies für unsere Kundenbasis? Wir verlieren sicherlich ein paar kleinere Kunden, die sich für alternative Lösungen entscheiden. Diese können wir dann nicht mehr mit unserem vollständigen Dienstleistungs- und Add-on-Paket bedienen. Allerdings

sehen wir eine enorme Dynamik vor allem im Add-on-Geschäft für S/4. Dadurch haben wir bereits jetzt deutlich mehr Kontakte und Neukunden gewinnen können. Schließlich verändert sich die gesamte SAP-Kundenlandschaft in Deutschland – und zwar eher weg von kleineren hin zu mittleren Unternehmen. So konnten wir bereits Neukunden in diesem Segment gewinnen, die auch schon weiter in ihrem Transformationsprojekt fortgeschritten sind. Diese Entwicklung bietet uns also auch die Chance, unseren Kundenstamm zu verbreitern.

Cortility hat sich auf die Entwicklung von Add-on- und Zusatzlösungen im SAP-Umfeld spezialisiert. Gibt es im neuen System S/4 mehr Spielräume beziehungsweise neue Anforderungen an diese Lösungen?

Geiger: Die Möglichkeiten und Spielräume sind eigentlich gleich geblieben, nur die technologische Basis hat sich geändert. Gleich geblieben ist auch, dass wir mit unseren Add-on-Angeboten offen für jegliche Umsetzungslösungen sind – seien es On-Premise-Lösungen beim Kunden selbst oder irgendwelche Plattform- beziehungsweise Template-Lösungen. Auch Plattformbetreiber legen ihren Fokus meist auf das Kerngeschäft wie Abrechnung oder Marktkommuni-

Quelle: cortility



Sascha Dörr:
»Mit vielen unserer Kunden haben wir seit 15 oder 20 Jahren eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Daher ist für uns klar, dass wir diese Unternehmen auch künftig als verlässlicher Partner betreuen werden – und bezüglich der alten SAP-Welt zumindest bis Ende 2027.«

kation. Alle anderen Zusatzfunktionen überlassen sie Dritten. In der Regel können Versorger frei entscheiden, wie sie diese Module anbinden und für welchen Dienstleister sie sich entscheiden wollen. Wir sind also für alle Lösungen offen.

Dörr: Nochmals zu unseren Tätigkeitsfeldern: Für die R/3-Welt gibt es ein sehr ausgereiftes Produktportfolio und auch die Prozesse bei den Versorgern sind optimiert. Im neuen System hat sich SAP zwar einzelne Themen selbst



Expertenwissen für Netzbetreiber

**JETZT
abonnieren!**

**Fundierte Berichterstattung über alle
Aspekte der modernen Energiewelt.**

www.np-magazin.de



Print



E-Magazin



Newsletter



LinkedIn



gesichert – zum Beispiel die Marktkommunikation in der MaKo-Cloud. Allerdings wurden viele Funktionen und Prozesse neu aufgesetzt. Dadurch haben wir die Möglichkeit, mit unseren Kunden gemeinsam Add-on-Lösungen zu entwickeln, um die Prozesseffizienz in der neuen SAP-Welt zu optimieren.

Wie beurteilen Sie die Fülle an Plattform- oder Template-Lösungen, die momentan angeboten werden?

Geiger: Ich gehe davon aus, dass sich der Markt nochmals konsolidieren wird, denn ich kann mir nicht vorstellen, dass alle aktuell angebotenen Plattformen auf lange Sicht wirtschaftlich zu betreiben sind. Schließlich hängt es vom jeweiligen Volumen ab, das auf diesen Lösungen abgewickelt wird. Jetzt, in der Phase der Transformation, mag sich das rechnen. Aber im normalen Betrieb wird sich zeigen, ob alle Angebote auf lange Sicht eine wirtschaftliche Existenzberechtigung haben.

Stichwort Add-on-Entwicklung für S/4: Wie ist hier der aktuelle Stand? Welche Lösungen haben Sie bereits umgesetzt und welche haben Sie noch in der Pipeline?

Geiger: Ein Beispiel ist der elektronische Kontoauszug (ELKO). Den gibt es bereits für die S/4-Welt und der ist auch schon bei Kunden produktiv. Auch die Rechnungseingangsprüfung transformieren wir aktuell. Ein weiteres Beispiel ist das Thema Zuordnungsprozesse in der Marktkommunikation, die im neuen System zwar standardisiert umgesetzt ist, das Monitoring dazu jedoch nur rudimentär realisiert wurde im Vergleich zur alten SAP-Welt.

Dörr: Hinzu kommen Themen wie das E-Invoicing und das Reporting der

Strom- und Energiesteuer an das Hauptzollamt. Auch hier haben wir schon Lösungen entwickelt und beim Kunden im Einsatz. Grundsätzlich muss man festhalten, dass wir in einer kontinuierlichen Bewertung und Priorisierung sind: Bei welchen Themen ist eine Transformation aus der alten in die neue Welt sinnvoll, und wo ist eine komplett neue Lösung erforderlich. Wir werden also flexibel auf die neuen Anforderungen reagieren, die sich aus den einzelnen Kundenprojekten ergeben.

In der aktuellen Übergangsphase muss der Aufwand doch sehr groß sein: sowohl die bisherigen Add-on-Lösungen zu pflegen, als auch sich in der neuen SAP-Welt zu positionieren, oder?

Geiger: Das ist richtig. Es ist ein enormer Spagat, in dem wir uns aktuell befinden. Zwar könnten wir unsere kompletten Ressourcen in neue Projekte verplanen, allerdings haben wir viele Bestandskunden, die wir in der alten Welt betreuen müssen. Aber mit diesem Spagat müssen wir – mindestens noch bis Ende 2027 – leben.

Wie schaffen Sie diesen Spagat – auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels?

Geiger: Das ist eine große Herausforderung, denn der Bedarf ist enorm. Daher nehmen wir neue Kunden oder Projekte auch nur behutsam an, denn unser oberstes Ziel ist es, unsere Bestandskunden angemessen betreuen zu können. Dies bedeutet auch, dass wir aufgrund der vorhandenen Ressourcen Anfragen ablehnen müssen.

Sie setzen also eher auf Qualität als auf Quantität in der Kundenbetreuung?

Geiger: Richtig. Wir suchen uns sehr gezielt aus, was wir stemmen können und

was uns in unserem Produktportfolio nach vorne bringen kann.

Dörr: Mit vielen unserer Kunden haben wir seit 15 oder 20 Jahren eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Daher ist für uns als Unternehmen und für uns als Geschäftsführung klar, dass wir diese Unternehmen auch künftig als verlässlicher Partner betreuen werden – und bezüglich der alten SAP-Welt zumindest bis Ende 2027. Wir werden in der Branche als verlässlicher Partner wahrgenommen, und genau das wollen wir aufrechterhalten.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Themen im IT-Umfeld der Energieversorger in den kommenden Jahren? Was kommt auf die Unternehmen zu?

Geiger: Was die Unternehmen nach wie vor immer noch am meisten beschäftigt, sind die ständigen Formatwechsel, also die regelmäßigen regulatorischen Anpassungen der Marktkommunikation durch die Bundesnetzagentur. Bezüglich unserer Kunden bedeutet dies: Solange sie die Transformation in die neue SAP-Welt nicht geschafft haben, wird sich daran auch nichts ändern. Erst in der neuen SAP-Welt – und wenn hier die Prozesse der Kernfunktionen reibungslos laufen – werden sie dann von der standardisierten MaKo-Cloud profitieren. Bis dies geschafft ist, sind aber noch enorme Anstrengungen notwendig, schließlich sind mit dem Formatwechsel und dem Transformationsprozess zwei Mammutprojekte parallel abzuarbeiten – und zwar neben dem Tagesgeschäft. Daher gehe ich davon aus, dass wir in den nächsten Jahren einen Investitionsstau im IT-Umfeld sehen werden, denn nur die wenigsten Unternehmen können zusätzlich noch in weitere Projekte investieren. Klar, spricht jeder über KI-Lösungen oder ähnliches, aber wer soll dies aktuell in den Unternehmen umsetzen?

Dörr: Daher freuen wir uns auf die standardisierte Variante der Marktkommunikation in der MaKo-Cloud. Ob diese gleich von Beginn an so funktioniert, wie gewünscht, muss sich sicherlich erst noch herausstellen. Aber grundsätzlich ist dies der richtige Schritt, denn nur so können sich die Unternehmen wieder auf andere innovative Themen konzentrieren. Das ist eine enorme Chance für die gesamte Energiebranche.

Martin Heinrichs

et ENERGIEWIRTSCHAFTLICHE TAGESFRAGEN
ZEITSCHRIFT FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT-RECHT-TECHNIK UND UMWELT

VDE VERLAG

Der Newsletter rund um die Themen Energiewirtschaft, Recht, Technik & Umwelt

Jetzt kostenfrei registrieren
www.energie.de/newsletter

>> www.cortility.de