

Neues Führungsduo bei Cortility

Die Auslagerung von Teilprozessen in die Cloud wird immer wichtiger

Nach dem Ausscheiden des Gründers und langjährigen Geschäftsführers Wolfgang Dörr Ende 2020 führen Sascha Dörr und Holger Geiger den SAP-Dienstleister Cortility als Doppelspitze. Im Gespräch erläutern die beiden Geschäftsführer die damit verbundenen internen Veränderungen sowie die aktuellen Herausforderungen rund um Mako 2022 und Redispatch 2.0. Zudem ordnen sie die Unsicherheiten in der Branche im Umfeld von SAP IS-U ein und erzählen ihre Sicht der Dinge bei Chancen und Grenzen von Cloud-Lösungen.

Herr Dörr, zum Jahreswechsel hat die Gesellschafterversammlung den Staffelstab der Unternehmensführung an Sie übergeben. Wie fühlt sich das Arbeiten in besonderer Verantwortung an?

Dörr: Wir beide, Holger Geiger und ich, haben viele neue spannende Aufgaben, denen wir uns gerne stellen. Für uns ist es natürlich eine besondere Herausforderung. Aber wir sind fest entschlossen, die erfolgreiche Geschichte des Unternehmens weiterzuführen.

Wird es neben den personellen Veränderungen weitere Anpassungen geben – im organisatorischen Bereich oder hinsichtlich der Unternehmensausrichtung?

Dörr: Die personellen Änderungen werden und sollen sich auch in der Unternehmenskultur widerspiegeln. Da wir beide aus der mittleren Ebene aufsteigen, gibt es ohnehin eine Neustrukturierung. Ziel dahinter ist es, den Kunden noch bessere Services anzubieten, als Ergänzung zu unserem aktuellen Standardgeschäft, das wir schon seit vielen Jahren erfolgreich betreiben. Konkret bedeutet das unter anderem den Ausbau der Cloud-basierten Angebote.

Geiger: Grundsätzlich formuliert geht es darum, unseren Kunden Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen es ihnen gelingt, die großen Herausforderungen rund um die Digitalisierung zu bewältigen und ihnen auch ein Stückweit die Unsicherheit zu nehmen, die dort aktuell vorherrscht. Ein Teil dieses Baukastens ist der erfolgreiche Start einer Webinar-Reihe, bei der wir kurz und knapp über die wesentlichen aktuellen Trends in der Energiebranche und die Auswirkungen auf die Unternehmen informieren.

Mit besonderen Herausforderungen haben derzeit die SAP-Nutzer zu tun, die sich mit der Ablösung ihrer Systeme beschäftigen müssen. Sie stehen vor der Wahl, entweder auf eine neue IT-Umgebung zu wechseln oder die als aufwendig geltende Migration auf S/4 Hana durchzuführen. Wie groß ist die Unruhe hier tatsächlich?

Geiger: Hier sorgten diverse Entscheidungen aus Walldorf leider in der Vergangenheit für Unsicherheit in der aktuellen Diskussion. Diese Situation wird von anderen Anbietern im Markt sehr geschickt genutzt, indem man die Unruhe weiter schürt, um mit seinen Lösungen zu punkten. Wir wollen hier gegensteuern und in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden die Ruhe bewahren.

Die Unruhe ist doch aufgrund der Ankündigung von SAP, IS-U nur noch bis 2027 zu unterstützen, durchaus nachvollziehbar.

Geiger: Ja sicher, aber es ist auch Panikmache im Spiel. Denn es wird Lösungen geben, um die bestehenden SAP-Systeme auch nach diesem Zeitpunkt weiter betreiben zu können. Auch den immer wieder angeführten enormen Kostenblock für eine Migration auf SAP S/4 Hana muss man umfassender betrachten. Hier frage ich mich, ob eine Migration auf ein anderes ERP-System künftig für umsonst angeboten wird? Da ist viel Augenwischerei und Panikmache dabei.

Sie haben bereits Erfahrungen gesammelt bei der Umstellung auf SAP S/4 Hana. Was empfehlen Sie in dieser Situation?

Geiger: Die Umstellung selbst lässt sich aus technischer Sicht problemlos bewerkstelligen. Dies haben zahlreiche Projekte gezeigt – ob bei uns im eigenen

Haus oder auch bei Unternehmen in anderen Branchen. Die Herausforderung liegt derzeit eher darin, den Kunden den Mehrwert einer solchen Migration zu vermitteln.

Was antworten Sie, wenn Sie nach Mehrwerten gefragt werden?

Dörr: Hier haben wir das goldene Buch noch nicht gefunden. Da die Prozesse in IS-U noch nicht wirklich vorliegen – es fehlen unter anderem die kompletten Ixex-Pakete in der S/4 Hana-Umgebung – sind wir derzeit hier noch nicht umfassend aussagefähig. Mit den Vorteilen der Kernbereiche von SAP S/4 Hana gegenüber R3, wie der effizienten Datenverarbeitung oder der modernen Nutzeroberfläche, können wir noch nicht an die Kunden der Energiebranche wirklich herantreten.

Haben Sie konkrete Informationen, wann mit den IS-U-Features von S/4 Hana zu rechnen ist?

Geiger: Nein, leider nicht. Aber es ist durch die Verschiebung des Zeitfensters von 2025 auf das Jahr 2027 viel Druck sowohl bei der SAP als auch bei den Kunden herausgenommen worden. Das Thema wird aus meiner Sicht Ende dieses oder Anfang kommenden Jahres nochmals Fahrt aufnehmen. Bis dahin wird man auch beim Thema Mako-Cloud bei der SAP besser aufgestellt sein, sodass dann die Mehrwerte konkreter auf dem Tisch liegen. Aber auch wir sind gespannt. Schließlich entwickeln wir die Software nicht, sondern versuchen ja lediglich, diese besser zu machen.

Zu den Knackpunkten zählt das Testen der neuen Datenformate im Bereich der Marktkommunikation. Zudem steigen die Datenvolumina aufgrund der immer zahl-



Quelle: Cortility

Die beiden neuen Cortility-Geschäftsführer Sascha Dörr (links) und Holger Geiger. Letzterer ist sich sicher: »Kein Energieversorger in Deutschland wird mit gutem Gewissen seine Abrechnungen von Tausenden Kundendaten in eine Cloud stellen wollen.« Sascha Dörr kann sich durchaus vorstellen, »dass auch Themen mit direktem Bezug zu Kernbereichen, wie Datenbereitstellung und -prüfung, in die Cloud wandern«.

reicherer Datenübermittlungen weiter an. Auch deshalb werben neue Anbieter verstärkt für ihre automatisierten und leicht skalierbaren Cloud-Lösungen. Können Sie nachvollziehen, dass immer mehr Energieunternehmen solche Lösungen in den Blick nehmen?

Geiger: Nein, das kann ich eigentlich nicht. Denn diese kurzfristigen Änderungen der Parameter im Rahmen der Regulierung resultieren aus meiner Sicht vor allem aus dem Zusammenspiel von Bundesnetzagentur und den Branchenverbänden. Diese Situation ist unabhängig von den eingesetzten Software-Lösungen. Die IT-Unternehmen müssen diesen Entwicklungen stets hinterherlaufen. Auch auf andere Anbieter trifft dies zu.

Dörr: Ich bin mir sicher, dass das eine oder andere junge Unternehmen, das heute im Markt mitwirkt, vor Jahren noch an der Größe und Marktmacht von SAP gescheitert wäre. Diese Möglichkeiten haben sich meiner Meinung nach erst durch die angesprochene Unruhe am Markt ergeben.

Trotzdem werden Cloud-Anwendungen immer zahlreicher. Welche Vorteile bieten rein Cloud-basierte Lösungen?

Geiger: Sicherlich lassen sich über solche Lösungen Änderungen schneller und effizienter umsetzen als etwa bei einer SAP-Komplettlösung. Hier kommt es aber sehr stark auf die Anwendung an. Möchte ich zum Beispiel Strom bundesweit vertreiben, ist vielleicht eine schlanke Cloud-Lösung aufgrund der größeren Schnelligkeit sinnvoll. Anders sieht das bei Stadtwerken aus, die im Querverbund stehen und in mehreren Sparten unterwegs sind. Hier sind vollintegrierte Lösungen wie SAP IS-U aus meiner Sicht alternativlos. Eine solche Vollintegration der Abrechnung inklusive der Kombination mit den Hauptbuchthemen werden manche neuen Anbieter auch in den kommenden Jahren nicht liefern können. Hier würde ich mir wünschen, dass SAP ihre Möglichkeiten am Markt besser adressiert und nutzt.

Wenn sich diese Lösungen weiter durchsetzen, denken Sie darüber nach, Ihr Angebotspektrum entsprechend zu erweitern?

Geiger: Aus heutiger Sicht würde ich dies verneinen. Aber das könnte sich natürlich ändern. Wenn sich die Situation weiterdreht, müssen wir unsere Strategie natürlich schon auf den Prüfstand stellen.

Dörr: Um dies klarzustellen: Wir sind und bleiben ein SAP-Partner. Allerdings lassen sich unsere Cloud-Lösungen natürlich auch mit anderen ERP-Lösungen nutzen. Um den Kundennutzen zu optimieren, werden wir einzelne Services, die wir außerhalb von SAP entwickeln, so gestalten, dass diese auch mit anderen Systemen einsetzbar sind.

Als Entwicklungspartner haben Sie hier mit Ihren Lösungen die Lücken von SAP in der Vergangenheit immer wieder geschlossen. Inwieweit wird dieses Engagement durch die aktuelle Situation beeinflusst?

Geiger: Es ist ein Dauerthema, dass wir mit unseren Zusatzlösungen das SAP-Portfolio sinnvoll ergänzen. Es kommen immer wieder neue Themen dazu. Aktuell sind wir bei den Themen Marktgebietszusammenlegung oder Redis-



Quelle: Cortility

Seit Ende Februar 2021 in neuer Umgebung: Die Cortility GmbH hat in Ettlingen neue, moderne Büroräume bezogen.

patch 2.0 gemeinsam mit unseren Kunden dabei, entsprechende Add-on-Lösungen als Piloten zu entwickeln.

Dörr: Spätestens seit der Mako 2020 besteht ein großer Zeit- und Umsetzungsdruck im Markt. Dies verhindert unter anderem, dass die betroffenen Unternehmen ihren Blick weiter nach vorne richten und sich intensiver mit Zukunftsthemen beschäftigen. Diese Lücke wollen wir schließen. Das war auch ein Grund dafür, weshalb wir uns dazu entschlossen haben, uns stärker in der strategischen Beratung zu engagieren und mit unseren Kunden ganzheitliche Strategien zu entwickeln – zumal wir sehen, dass mit der Mako 2022 ein ähnliches Szenario auf die Branche zurollt.

Sie haben es angesprochen: Am 1. Oktober müssen die Redispatch-2.0-Lösung bei den Verteilnetzbetreibern stehen. Wie liegen die VNB nach Ihrer Beobachtung hier im Zeitplan?

Geiger: Ohne den Anspruch zu erheben, dass wir für den gesamten Markt eine Aussage treffen können, sehen wir unsere Kunden zum aktuellen Zeitpunkt im Plan.

Die Situation ist bei jedem VNB anders, etwa in puncto Netzstruktur oder Einspeisesituation durch erneuerbare Energien. Wie groß sind die Unterschiede tatsächlich? Inwieweit sind aus Ihrer Sicht standardisierte Lösungen überhaupt möglich?

Geiger: Selbst bei unseren Bestandskunden sind die unterschiedlichen Grade in der Komplexität durchaus ausgeprägt. Wir als Dienstleister berücksichtigen diese individuellen Kundenanforderungen in unserem Beratungsansatz.

Ja, es stimmt, die Anforderungsprofile und auch die vorhandenen technischen Umsetzungen bei Soft- und Hardware sind unterschiedlich ausgeprägt. Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir die größtmögliche Schnittmenge über diese Prozessausrüstungen, um auch in diesem Themenfeld einen Standard für die Kernthemen anbieten zu können.

Die Energiebranche befindet sich hinsichtlich IT und der eingesetzten Lösungen in einer grundsätzlichen Umbruchsituation. Was sind hier die wesentlichen Trends und Entwicklungen?

Dörr: Grundsätzlich haben wir aufgrund der angekündigten neuen regulatorischen Vorgaben durch den Gesetzgeber große Aufgaben vor uns. Diese werden sich vermutlich nur bewältigen lassen, wenn wir diese auf mehrere IT-Systeme verlagern. Dies ist jedoch zum Teil schon heute gelebte Realität. Denn immer mehr Prozesse wandern in Cloud-Dienste oder in die SAP-Cloud. Dabei steht allerdings immer noch ein ERP-System im Hintergrund. Ich bin mir sicher, dass diese hybride Situation auch noch viele Jahre Bestand haben wird.

Was bedeuten diese Veränderungen für den IT-Dienstleister Cortility?

Dörr: Wir müssen noch intensiver in den Kundendialog gehen. Dabei sind Fragen zu beantworten wie: Welche Services lassen sich jetzt schon in die Cloud auslagern? Beispiele sind das Drucken von Formularen oder Rechnungsprüfungen. Werden diese Aufgaben weiter im ERP-System erledigt oder bauen wir eine Schnittstelle zu den Cloud-Diensten?

Das heißt, wir beschäftigen uns zunehmend mit der Auslagerung von Teilprozessen. Wenn diese schon einmal in der Cloud sind, können sie sich natürlich auch an andere ERP-Systeme anbinden lassen, sofern dies gewünscht ist. Diese Situation wird sich auch nach 2027 mit der Einführung von SAP S/4 Hana nicht ändern. Was sich aber geändert haben wird, ist der Grad der Auslagerung von Features und Prozessen in verschiedene Clouds.

Geiger: Man muss aber auch feststellen, dass es für uns als IT-Dienstleister damit teilweise auch einfacher wird, da wir so bestehende Lösungen nutzen und adaptieren können. Wir haben schon vor Längerem entschieden, neben der SAP-Cloud auch etwa mit Amazon Web Services zu arbeiten. Diese Umgebungen durchforsten wir stets auf bereits vorhandene Lösungen, die sich für unsere Zwecke besonders gut eignen. Auf diese richten wir dann unsere Add-Ons und Softwareentwicklung aus und ergänzen unser Portfolio entsprechend. Man kann dies auch so ausdrücken: Wir stellen diesbezüglich unsere Lösungen immer wieder auf den Prüfstand, auch im Hinblick auf Kostenersparnis bei unseren Kunden.

Wagen Sie eine Prognose dahingehend, wie weit diese Reise der Auslagerung in fünf Jahren fortgeschritten sein wird?

Geiger: Auch das muss man themenbezogen betrachten. Im Bereich der klassischen Abrechnung wird dies sicherlich ein kleiner Prozentsatz sein. Hier werden On-Premise-Lösungen noch weitgehend Standard bleiben. Kein Energieversorger in Deutschland wird mit gutem Gewissen seine Abrechnungen von Tausenden Kundendaten in eine Cloud stellen wollen. Im Bereich Mako und bei Themen wie Informationsmanagement oder Dashboards werden nach meiner Einschätzung dann aber bereits drei Viertel der Anwendungen in der Cloud stattfinden. Die großen Cloudanbieter gehen hier mit sehr viel Tempo in diesen Markt und erweitern ihr Portfolio ständig.

Dörr: Ich kann mir durchaus vorstellen, dass auch Themen mit direktem Bezug zu Kernbereichen, wie Datenbereitstellung und -prüfung, in die Cloud wandern. Das ist beispielsweise bei Vor- und Nachprüfungen oder bei Abgleichen von Rechnungen durchaus denkbar.

Michael Nallinger

>> <https://cortility.de>