

IT-Projekte in der Energiewirtschaft

Gefangen im Hamsterrad der regulatorischen Vorgaben

Die IT-Abteilungen der Energieversorger sind im Dauerstress. Nicht nur die sich alle sechs Monate wiederholenden Formatwechsel müssen termingerecht umgesetzt werden. Hinzu kommen weitere Sonderaufgaben, wie die Preisbremse, die Soforthilfe oder aktuell die geplante Steueranpassung. Sascha Dörr und Holger Geiger, Geschäftsführer der Cortility GmbH, plädieren daher für eine Konsolidierungsphase beim Formatwechsel. Dadurch könnte Freiraum für dringend notwendige Projekte im Kerngeschäft der Energieversorger geschaffen werden.

Herr Dörr, Herr Geiger, die IT-Abteilungen der Energieversorger und Netzbetreiber sowie auch deren IT-Dienstleister bleiben im Dauerstress. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage?

Geiger: Wir alle arbeiten schon lange am Limit – und damit meine ich sowohl unsere Kunden, also die IT-Abteilungen der Stadtwerke, als auch alle im Energiebereich tätigen IT-Dienstleister. Das hängt zum einen mit dem engen Zeitraster des sich ständig wiederholenden Formatwechsels zusammen. Für die jeweils anstehenden und sich zum Teil auch noch kurzfristig ändernden Aufgaben sind sechs Monate viel zu kurz. Hinzu kommen Sonderaufgaben durch die Politik, wie die Preisbremse, die Soforthilfe oder ganz aktuell die auf die Schnelle geplante Steueranpassung. All dies muss nicht nur termingerecht umgesetzt, sondern auch den Kunden erklärt werden. Meine Wahrnehmung ist, dass die Unternehmen der Energiebranche aufgrund dieser Situation ziemlich am Anschlag sind, was die Belastungsgrenze angeht. Daher plädieren wir schon seit längerer Zeit für eine Konsolidierungsphase bei den Formatwechseln im Rahmen der Marktkommunikation. Das würde etwas Freiraum schaffen, um das bisher Umgesetzte zu konsolidieren, mögliche Fehler zu bereinigen und Prozesse zu optimieren – all dies also, das zu einem normalen Projektgeschäft dazugehört, für das jedoch aufgrund des permanent hohen Umsetzungsdrucks kaum Zeit bleibt. Denn Fakt ist: Die Aufgaben, die innerhalb eines Formatwechsels zu erledigen sind – und das wird sich auch in den Jahren 2024, 2025 und 2026 nicht ändern –, würde jeder vernünftige Projektleiter, egal aus welchem Unternehmen er kommt, mit einem ganz anderen Zeithorizont planen. Dadurch,



Quelle: Cortility GmbH

Holger Geiger:
»Die entscheidende Frage ist: Was haben wir davon, dass wir alle sechs Monate komplexe Anpassungen in der Marktkommunikation planen, testen und umsetzen müssen?«

und vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels, haben mittlerweile viele IT-Dienstleister entschieden, keine neuen Aufgaben oder Projekte anzunehmen. Das ist vor allem für diejenigen Unternehmen – und damit auch für unsere Kunden – besonders prekär, die mit dem SAP-System als Unternehmenssoftware arbeiten. Diese müssen neben den genannten Herausforderungen auch noch ein Migrationsprojekt ihrer Unternehmenssoftware bis zum Jahr 2027 bewältigen, wenn SAP die Wartung des bestehenden Systems abkündigt und nur noch die neue Business Suite SAP S/4 Hana anbietet. Das alles umzusetzen, ist eine Herkulesaufgabe.

Sie plädieren für eine Konsolidierungsphase bei den Formatwechseln. Wie kann man sich dies vorstellen?

Geiger: Richtig. Die entscheidende Frage ist doch: Was haben wir davon, dass wir alle sechs Monate komplexe Anpassungen in der Marktkommunikation planen, testen und umsetzen müssen? Warum konsolidieren wir dies nicht auf einen Termin im Jahr – und zwar auf einen Termin, der nicht mit den großen Urlaubszeiten kollidiert, wie bisher. Dies könnte zum Beispiel der 1. Juni sein, sodass genügend Abstand sowohl zur Urlaubszeit im Sommer als auch zu den Weihnachtsferien und dem Jahreswechsel bleibt.

Dörr: Kritisch sehe ich vor allem, dass mittlerweile durch die ständigen Formatwechsel fast die kompletten Ressourcen in den Unternehmen gebunden werden. Während wir früher ein Verhältnis von 40 zu 60 zwischen Formatwechsel und neuen Themen hatten,

beschränkt sich unsere Arbeit mit und bei den Kunden mittlerweile fast ausschließlich darauf, dass sie die regulatorischen Vorgaben erfüllen und weiterhin marktkonform arbeiten können. Andere wichtige Fragestellungen kommen hier meist zu kurz, zum Beispiel: Wie können die Prozesse optimiert werden? Wie können die Mitarbeiter entlastet werden? Wie können neue Geschäftsmodelle entwickelt werden? Das Fazit lautet also: Es müssen immer komplexere Anforderungen mit den gleichen oder sogar mit geringeren personellen Ressourcen umgesetzt werden. Das kann auf Dauer nicht gut gehen.

Die Prozessoptimierung ist gerade bei den komplexen Prozessen einer immer dezentraler werdenden Energieversorgung wichtig. Bleibt hierfür überhaupt noch Zeit?

Dörr: Wir machen es noch, aber leider nicht mehr in dem Umfang, wie wir es früher gemacht haben und wie es auch heute noch notwendig wäre. Dafür haben wir die Ressourcen nicht. Hier hat sich unser Geschäftsfeld komplett verändert: Früher war unsere Haupttätigkeit das Aufsetzen und Optimieren der Geschäftsprozesse und die Entwicklung fachspezifischer SAP-Add-ons, für Aufgaben, die von der Standard-SAP-Lösung nicht abgedeckt werden. Heute geht es vorwiegend um die fristgerechte Umsetzung regulatorischer Vorgaben. Für Projekte im Rahmen des operativen Kerngeschäfts bleibt nur wenig Zeit.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten IT-Projekte, die mit Blick auf das Jahr 2024 angegangen werden müssen?

Dörr: Für alle SAP-Kunden gilt: die Zeit drängt, um sich mit der Migration auf ein neues ERP-System zu beschäftigen und die entsprechenden Entscheidungen zu treffen – egal, ob man auf S/4 Hana oder zu einem anderen System wechseln will. Denn die Anforderungen an ein solches Migrationsprojekt sind hoch und die Kapazitäten im Markt begrenzt. Deshalb raten wir unseren Kunden: Kümmert euch jetzt schon darum und sichert euch jetzt schon die notwendigen Kapazitäten. Wir können im Jahr 2026 nicht parallel eine Vielzahl an Migrationsprojekten gleichzeitig stemmen. Dann werden wir auch Projekte ablehnen müssen. Das ist eigentlich für mich in der aktuellen Planung das kritischste Thema. Dabei geht es noch gar nicht darum, zu entscheiden, zu welchem System man wechseln will. Aber, am Anfang eines jeden Migrationsprojekts steht immer eine Daten-Extraktion. Dafür benö-

tigen die Energieversorger einen geeigneten Partner, der dies auch kann – und dafür müssen sie sich in einem ersten Schritt die notwendigen Ressourcen jetzt schon sichern. Für die weitere Entscheidung, will ich auf S/4 Hana wechseln, will ich also in meiner gewohnten SAP-Umgebung bleiben, oder will ich in ein anderes ERP-System wechseln, bleiben dann noch ein paar Monate mehr Zeit.

Wie viele SAP-Kunden betreut cortility? Wie viele Kunden stehen dementsprechend auch vor einem Migrationsprojekt?

Geiger: Unser gesamter Kundenstamm ist ja bei SAP. Wir sprechen also mit rund 25 aktiven Kunden, die vor dieser Entscheidung stehen.

Nochmals zusammengefasst: Ihre Kunden müssen also dringend entscheiden, wie und mit welchen Partnern sie die Migration Ihres ERP-Systems angehen wollen?

Geiger: Richtig. SAP wird im Jahr 2027 die Wartung des aktuellen Systems

aufkündigen. Damit steht anschließend kein gewartetes System mehr zur Verfügung. Hier auf Zeit zu spielen, ist also ein sehr gefährliches Spiel. Die betroffenen Unternehmen müssen also trotz hohem Druck durch die Formatwechselzyklen Freiräume schaffen, um sich damit zu beschäftigen. Wenn man das Migrationsprojekt nicht bis spätestens Ende 2024 an den Start gebracht hat, dann wird es alleine aufgrund der verbleibenden Zeit unrealistisch, ein solches Projekt mit der notwendigen Qualität umzusetzen. Bei einem vollversorgten Stadtwerk gibt es üblicherweise eine Netzlandschaft und dahinter ein Vertriebssystem. Bei Migrationsprojekten rechnet man mit 18 Monaten Projektlaufzeit je System. Dies zeigt: die Zeit drängt, denn in diese Umstellungsphase fallen schließlich auch noch sechs Formatwechsel, die zu bewältigen sind. Für uns als SAP-Partner ist dies also schon ein sehr kritisches Thema.

Anzeige

Als Treiber der digitalen Transformation für Energieversorger, öffentliche Verkehrsbetriebe und Kommunen unterstützen wir mit unseren Lösungen und Services bei der Umstellung auf digitale Prozesse. Unsere IT-Plattform NextGen bildet mit ihren zahlreichen Möglichkeiten nahezu jeden kaufmännischen oder energiewirtschaftlichen Prozess ab.

Automatisierung, Standardisierung und Flexibilität gepaart mit neuesten Technologie- und Sicherheitsstandards – NextGen liefert die Antworten auf die gegenwärtige Marktsituation.



Jetzt
kostenlose
**BERATUNG
BUCHEN!**

www.rku-it.de/nextgen



Quelle: Cortility GmbH

Sascha Dörr:
»Es ist wichtig, dass die IT-Fachkräfte in der Energiebranche auch sinnvolle und innovative Projekte umsetzen können und nicht immer nur im Hamsterrad der sich ständig ändernden regulatorischen Vorgaben gefangen sind.«

Außer diesem SAP-spezifischen Thema: Welche regulatorischen IT-Themen kommen auf die Energieversorger zu?

Geiger: Ein Beispiel ist der Lieferantenwechsel in 24 Stunden. Dies bedeutet: Nach der gesetzlichen Vorgabe des § 20a Abs. 2 EnWG muss spätestens ab dem 1. Januar 2026 der technische Vorgang des Stromlieferantenwechsels binnen 24 Stunden durchführbar und an jedem Werktag möglich sein. Das ist nicht nur sehr ambitioniert, sondern aus unserer Sicht aktuell auch ein sehr theoretisches Konstrukt, denn dies ist nicht nur ein IT-Thema. Um dies umsetzen zu können, ist vor allem eine Infrastruktur an geeigneten Geräten bei den Kunden erforderlich, die die dafür notwendigen Daten auch liefern können – und diese stehen nicht einmal ansatzweise zur Verfügung. Damit sind wir auch bei einem weiteren Thema, dem Rollout intelligenter Messsysteme. Auch hier sind entsprechende Software-Lösungen zu entwickeln, aber vor allem muss die Hardware bei den Kunden vor Ort verbaut sein. Zwar ist der Rollout der Geräte angelaufen, aber ein wirklicher Durchbruch hin zur flächendeckenden Verfügbarkeit der Gateways ist noch nicht abzusehen. Aber auch dies ist aus meiner Sicht dem seit Jahren andauernden ständigen Druck des Formatwechselprozesses geschuldet. Da bleibt wenig Zeit, sich mit neuen Themen, wie dem Rollout intelligenter Messsysteme, auseinanderzusetzen – so wichtig dies auch immer sein mag. Ich bin gespannt, ob sich dies mit dem Gesetz zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende und dem doch strafferen Zeitplan grundlegend ändern wird.

Cortility ist SAP-Partner und auf branchenspezifische Softwareprodukte und Beratungsdienstleistungen rund um Lösungen für die Versorgungswirtschaft spezialisiert. Zusätzlich haben Sie ein umfangreiches Portfolio an Ergänzungsprodukten, sogenannten Add-ons entwickelt. Was planen Sie hier in Zukunft?

Geiger: Die Entwicklung von Ergänzungsprodukten zum SAP-System ist für uns ein ganz wichtiges und erfolgreiches Geschäftsfeld. Da sind wir sehr gut aufgestellt, und wir werden diesen Bereich sicherlich künftig weiter ausbauen. Im Rahmen dieses Add-on-Geschäfts liefern wir unseren Kunden Lösungen für Aufgaben, die durch das Standard-SAP-System nicht abgedeckt werden. Dieses Geschäft ist damit auch sehr dynamisch, denn wir müssen die Lösungen regelmäßig an die sich ändernden Anforderungen anpassen – zum Beispiel wenn SAP diese Lücke mit einer eigenen Anwendung selbst schließt. Dann ist es natürlich nicht sinnvoll, dieses Thema in Konkurrenz zur SAP-Lösung weiter voranzutreiben. Wir suchen daher mit unseren Kunden kontinuierlich nach neuen Bereichen, für die sinnvolle Erweiterungen möglich oder auch nötig sind – zum Beispiel im Rahmen des Lieferantenwechsels 24. Spannend wird dies für uns auch mit Blick auf das Jahr 2027, denn bis dahin werden die Lücken im bestehenden SAP-System nach unserer Erwartungshaltung immer größer werden. Ob wir diese immer kompensieren können, ist noch fraglich. Schließlich ist es nicht unser Geschäftsmodell, eine bestehende SAP-Lösung immer weiter nachzu-

bauen. Wir wollen vielmehr sinnvolle Ergänzungen für eine bestehende Branchenlösung schaffen – und diese ist nun mal für uns als aktueller und auch künftiger SAP-Partner ab 2027 SAP S/4 Hana.

Wie kritisch ist aus Ihrer Sicht der aktuelle Fachkräftemangel im IT-Bereich. Könnte dieser zum Flaschenhals für die notwendigen Projekte werden?

Geiger: Die aktuelle Situation ist sowohl für die IT-Abteilungen der Energieversorger als auch für die IT-Dienstleister sehr kritisch. Hier ist die Energiebranche auch in großer Konkurrenz zu anderen Branchen. Schwierig ist vor allem auch, dass, wenn man gute junge IT-Fachkräfte für die Energiewirtschaft gewonnen hat, diese sich erst einmal mit den sehr komplexen Vorgaben im Energiebereich auseinandersetzen müssen. Wir brauchen also Fachkräfte, die sowohl die IT-Themen beherrschen, als auch mit den spezifischen Themen des Energiemarkts vertraut sind. Dies erfahren wir aktuell auch im eigenen Unternehmen: Wir können zwar momentan gute junge Mitarbeiter für unsere Teams hinzugewinnen. Aber es dauert durchschnittlich ein bis zwei Jahre, bis sie unsere Kunden bei deren doch sehr komplexen Themen adäquat beraten können. Hinzu kommt, dass durch die zunehmend angespannte Personallage und die zudem stetig steigende Komplexität in Themen und Anforderungen die Kunden immer mehr auf ihre IT-Dienstleister angewiesen sind.

Dörr: Wir beobachten auch, dass sowohl bei Beratungshäusern als auch bei den IT-Dienstleistern die Fluktuation im Personal steigt. Bei den doch langen Einarbeitungsphasen kann es dann sehr kritisch werden, diese Lücken auch immer wieder adäquat zu schließen. Aktuell funktioniert das System nach meiner Wahrnehmung noch – es gibt noch genügend Ressourcen im Markt. Aber perspektivisch kann der Fachkräftemangel durchaus zum Flaschenhals für künftige IT-Projekte und damit auch für die erfolgreiche Umsetzung der Energiewende werden. Daher ist es umso wichtiger, dass die IT-Fachkräfte in der Energiebranche auch sinnvolle und innovative Projekte umsetzen können und nicht immer nur im Hamsterrad der sich ständig ändernden regulatorischen Vorgaben gefangen sind.

Martin Heinrichs

>> www.cortility.de