

Norbert Rotter zur mehrheitlichen Übernahme der Gisa GmbH durch die itelligence AG

„Wir sehen erhebliches Wachstumspotenzial“

IT-DIENSTLEISTER | Seit dem 16. Mai 2014 gehört der IT- und Outsourcing-Spezialist Gisa GmbH mehrheitlich zur itelligence AG. BWK sprach mit Norbert Rotter, Finanzvorstand der itelligence AG, über Motive und Ziele der Transaktion. Die Gisa GmbH soll als Kompetenzzentrum für SAP-Anwendungen bei Energieversorgern und kommunalen Einrichtungen gestärkt und ausgebaut werden. Neben dem westdeutschen Markt soll Gisa auch das internationale Parkett betreten. Rotter ist zuversichtlich: „Wir werden noch viel Freude aneinander haben.“

Herr Rotter, wofür steht itelligence? Was ist Ihr Markenkern?

Unser Markenkern ist SAP, bisher sind wir vor allem im industriellen Mittelstand vertreten, schwerpunktmäßig in den Bereichen Automotive, Maschinenbau und Möbelwirtschaft, für die wir maßgeschneiderte Lösungen anbieten können. Weltweit sind wir einer der größten und engsten Partner von SAP. Viele unserer Kunden in Deutschland haben Tochterunternehmen im Ausland, die wir auch dort betreuen können. Wir sind ein wachstumsstarkes Unternehmen: 2005 lag unser Umsatz bei 140 Mio. €, dieses Jahr werden wir inklusive Gisa-Beteiligung, die erstmals konsolidiert wird, bei rund 540 Mio. € landen.

Resultiert dieses starke Wachstum ausschließlich aus Akquisitionen?

Nein, wir sind ein extrem vertriebsfokussiertes Unternehmen, ein guter Teil der Zugewinne resultiert aus organischem Wachstum. Andererseits ist es natürlich auch so, dass wir als SAP-Part-

Intelligence spezialisiertes Softwarehaus. Daraufhin haben wir in den USA und in England Partner von Business Objects übernommen.

War itelligence vor der mehrheitlichen Übernahme der Gisa GmbH schon im Energiemarkt aktiv?

Das war zumindest im deutschen Markt bisher nicht der Fall. Wir haben hier und da bei Ausschreibungen den Einstieg versucht, aber ohne Referenzen hat man grundsätzlich schlechte Karten. Im schlagkräftigen Verbund mit Gisa stellt sich das nun natürlich anders dar.

>> „Unsere Argumente haben am besten überzeugt“

Wie kam es zu dieser Verbindung?

Wir hatten den Utilities-Bereich schon länger im Visier, aber es gab kaum geeignete Übernahmeziele. Über einen M&A-Berater mit guten Kontakten zu RWE sind wir auf die Gisa gestoßen. Von



Norbert Rotter, Chief Financial Officer der itelligence AG: „Wir sind in der Lage, Stadtwerken und Kommunen attraktive Angebote zu unterbreiten.“

den Unternehmen, die sich um eine Beteiligung beworben hatten, haben unsere Argumente die Anteilseigner und Gisa selbst am meisten überzeugt.

Welche Argumente waren das?

Wir ergänzen uns perfekt. Gisa ist als SAP-Dienstleister stark in Ostdeutschland vertreten und Hosting-Spezialist,

vorrangig für Utilities und Kommunen, aber auch in anderen Branchen. Gisa vergrößert unseren Aktionsradius sowohl regional als auch um einen wichtigen und hochinteressanten Dienstleistungsbereich. Für Gisa sind wir andererseits ein Türöffner für eine weitere Expansion nach Westdeutschland und in internationale Märkte. Wir haben die Absicht, Gisa gezielt weiterzuentwickeln und ihre Standorte zu stärken.

Mittlerweile hat itelligence auch eine Niederlassung in Oldenburg gegründet, die aus ehemaligen Mitarbeitern der BTC AG besteht und ebenfalls den Energiemarkt fokussiert. Wie kam es dazu?

Auch hier haben wir eine sich kurzfristig bietende Möglichkeit zum Einstieg ergriffen. Einige ehemalige BTC-Mitarbeiter, SAP-Spezialisten für den Energiebereich und Content-Management, sind auf uns zugekommen. Wenn man so will, ist das ein Puzzleteil, das unsere Strategie und unsere Ambitionen im Utilities-Markt perfekt ergänzt. Mittlerweile hat die Oldenburger Niederlassung 15 Mitarbeiter.

>> „Verfolgen im Energiebereich einen internationalen Ansatz“

Sie sagten, im deutschen Markt hatte itelligence zuvor keine Energiemarktaktivitäten, international schon?

Wir betreiben in Tschechien und in der Slowakei Niederlassungen, die im Utilities-Bereich sehr erfolgreich tätig sind. Aber auch für die NTT Data, unsere Muttergesellschaft, ist die Energiewirtschaft eine Kernzielbranche. Insofern glauben wir, dass wir auch im Energiebereich unseren globalen Ansatz erfolgreich verfolgen können und für viele Kunden interessant geworden sind.

Welche Bedeutung hat der Energiemarkt für itelligence, und welche Ziele verfolgen Sie?

Der Energiemarkt ist für uns letztlich neu, und es ist ein Markt mit eigenen

ner auf den Feldern, die SAP neu besetzt, ebenfalls Flagge zeigen müssen. Beispielsweise hat SAP vor fünf Jahren Business Objects erworben, ein auf Business

Blick auf die itelligence-Zentrale in Bielefeld.



Regeln. Aber wir sehen dort erhebliches Wachstumspotenzial. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der Veränderungen, vor denen die Branche weltweit steht. Mit den Teams in Halle, Oldenburg und Tschechien bringen wir bis zu 400 Mitarbeiter an den Start, die sich im Energiemarkt und mit IS-U auskennen. Wir sehen uns allerdings zunächst in einer abwartenden Rolle. Wir sind bereit für weitere Investitionen, aber wir können natürlich nur so schnell investieren, wie der Markt dies sinnvoll ermöglicht.

>> „Gisa ist Kompetenzzentrum für Aktivitäten im Energiemarkt“

Wie positionieren Sie Gisa? Bleibt es ein eigenständiges Unternehmen?

Gisa bleibt Gisa. Zum einen sind wir als 51%-Anteilseigner gar nicht in der Lage, aus Gisa einfach itelligence zu machen und alles zusammenzulegen. Abgesehen davon wäre es auch alles andere als sinnvoll, eine etablierte und erfolgreiche Marke vom Markt zu nehmen. Gisa ist unser Kompetenzzentrum für unsere Aktivitäten im Energiemarkt. Ergänzt um die Kompetenzen der anderen Standorte sind wir in der Lage, Stadtwerken und Kommunen attraktive Angebote zu unterbreiten.

Welche Rolle spielt NTT Data, zu der die itelligence AG mittlerweile zu 100% gehört, in diesem Kontext? Ihr japanisches Mutterhaus tritt im Energiemarkt ja auch selber auf.

NTT Data ist ein strategischer Shareholder, der Wachstumsstrategien verfolgt und unseren internationalen Wachstumskurs unterstützt. Wir haben ein großes Netzwerk an Schwestergesellschaften, zu denen beispielsweise auch die frühere Cirquent in München gehört. Unsere Wachstumssprünge in den letzten Jahren wären ohne die finanzielle Unterstützung von NTT Data nicht möglich gewesen. Geschäftlich kommen wir uns nicht in die Quere. Auf einen einfachen Nenner gebracht, kann man sagen: Wir sind weltweit für SAP zuständig, NTT Data für alle anderen Themen. Wobei die Tatsache, dass NTT Data über den Mutterkonzern NTT in Japan bereits einen guten Namen in der der Telekommunikationswelt hat, ein weiteres Pfund ist, das wir in die Waagschale werfen können, insbesondere

wenn wir über Zukunftsthemen wie Smart Metering, Smart Grid oder Elektromobilität reden.

>> „Die Integration ist auf einem guten Weg“

Zurück zum Thema Gisa. Welche Vorteile bringt es den Kunden, dass Gisa nun Teil eines internationalen Konzerns ist?

Mit Blick auf künftige Herausforderungen im Energiemarkt glaube ich, dass ein erheblicher Mehrwert darin liegt, Lösungen für die Kunden gemeinsam schneller und umfassender erarbeiten zu können – durch unsere unmittelbare Nähe zur SAP AG, durch unser Mutterhaus und durch unsere Schwestergesellschaften.

An welchem Punkt befindet sich die Integration der Gisa?

Ein halbes Jahr nach der Übernahme steht der Prozess noch am Anfang. Wir

haben einerseits Synergieteamen gebildet, die untersuchen, wo wir Aktivitäten bündeln können, beim Einkauf verschiedenster Dinge, beim Fuhrpark oder bei der Personalsuche etwa. Wichtiger ist aber, dass wir uns mit Gisa gemeinsam auf hausinternen Veranstaltungen und Messen präsentieren, vor allen Dingen auch in Westdeutschland. Abgesehen davon findet auf allen Ebenen ein intensiver Austausch statt, um sich kennenzulernen. Aktuell werden die Vertriebsteams für den gemeinsamen Marktauftritt fit gemacht. Wir sind auf einem guten Weg und werden sicher noch viel Freude aneinander haben. Die internationale Karte spielen wir übrigens aktuell schon bei einer Ausschreibung in Tokio. Bei diesem Projekt bieten wir das Know-how von Mitarbeitern aus Tschechien, Oldenburg und Halle (Saale) mit an.

Ist es ein Problem, dass bei itelligence und Gisa unterschiedliche Kulturen aufeinandertreffen?

Über Gisa und itelligence

Im Mai 2014 hat die itelligence AG rückwirkend zum 1. Januar 2014 den IT-Dienstleister Gisa GmbH von den bisherigen Gesellschaftern envia Mitteldeutsche Energie AG (enviaM) und Mitgas Mitteldeutsche Gasversorgung GmbH 51% der Anteile übernommen und ist damit neuer Mehrheitsgesellschafter. EnviaM und die Kowisa Kommunalwirtschaft Sachsen-Anhalt GmbH & Co. Beteiligungs-KG bleiben mit 23,9% bzw. mit 25,1% an der Gisa beteiligt. Der 1993 gegründete IT- und Outsourcing-Anbieter beschäftigt in Berlin, Chemnitz, Cottbus, Halle (Saale) und Leipzig etwa 600 Mitarbeiter. Zu den Kunden des Unternehmens gehören neben der enviaM-Gruppe mehr als 180 große und mittelständische Unternehmen, vorrangig aus Energiewirtschaft und öffentlicher Hand.

Die itelligence AG bezeichnet sich als „international führender IT-Komplett-dienstleister im SAP-Umfeld“ mit mehr als 4 000 Mitarbeitern in 22 Ländern. Das in Bielefeld ansässige Unternehmen betreut über 5 000 Kunden und erzielte 2013 mit SAP-Strategie-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb, selbstentwickelten SAP-Branchenlösungen, Application Management Services sowie Outsourcing & Services einen Umsatz von 457 Mio. €.

www.itelligence.de, www.gisa.de

Selbstverständlich gibt es Unterschiede, das bringen allein die verschiedenen Mentalitäten und Märkte mit sich, in denen beide Unternehmen zuhause sind. Doch es gibt auch Gemeinsamkeiten, etwa die gemeinsame mittelständische Herkunft und nicht zuletzt SAP, unser zentrales Bindeglied. Wir lernen voneinander und versuchen, die verschiedenen Stärken – bei uns beispielsweise die hohe Vertriebsintensität, bei Gisa insbesondere Branchen-Know-how und Hosting-Kompetenz – zusammenzuführen und auszubauen. Darum geht es, und nicht darum, eine vorhandene Unternehmenskultur auf links zu drehen. Natürlich wird es einen Assimilationsprozess geben, aber das ist kein Clash of Cultures.

>> „Hauptstoßrichtung ist zunächst Westdeutschland“

Wo sehen Sie Gisa in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

In der wachstumsstarken Heimatregion Ostdeutschlands noch stärker aufgestellt als heute schon. Aber unsere Hauptstoßrichtung wird zunächst einmal Westdeutschland sein. Ich kann mir gut vorstellen, dass Gisa ansehnliche Wachstumsraten erzielt und der Umsatz sich von heute 90 Mio. € in zehn Jahren auf bis zu 160 Mio. € steigern lässt. Das Wachstumstempo hängt aber letztlich von Zahl und Größe der Kunden ab, die neu hinzugewonnen werden können.

Ist es denkbar, dass Gisa wie itelligence in Deutschland weitere Satelliten streut?

Bei Ausschreibungen, die verlangen, dass man sich vor Ort engagiert, würden wir das grundsätzlich machen. Wenn regionale Energieversorger oder auch Städte ihre IT auslagern wollen, ist ja häufig die Personalübernahme eine Bedingung. Als Vorteil sehen wir dabei den Umstand, dass wir mit unseren 15 Unternehmensstandorten in Deutschland in vielen potenziellen Fällen ohnehin nah beim Kunden wären.

Herr Rotter, vielen Dank für das Gespräch.