

## Zeit für die

# NÄCHSTE GENERATION?

In den IT-Landschaften der Versorger stehen die Zeichen auf Veränderung. Die Abkündigung von SAP R/3 ist dabei eher Symptom als Ursache.

**Es besteht Handlungsbedarf.**

**D**ie Prognosen führender Beratungsgesellschaften lassen keinen Zweifel: Individualisierte Produkte, digitale Kundenerlebnisse, geteiltes Wissen und intelligente Automatisierung werden die künftigen Erfolgsfaktoren in jedem Unternehmen. Auf dem Weg dorthin sind viele Branchen schon weit fortgeschritten: Künstliche Intelligenz, Machine Learning und Augmented Reality, Prozessautomatisierung und Robotik, Edge Computing und Distributed Clouds sind dort bereits Alltag. Auch in der Versorgungswirtschaft diskutiert und erprobt man erste Anwendungen, denn der Wettbewerbs- und Kostendruck steigt spürbar.

### BEWEGUNG AM MARKT

Doch bislang sind die IT-Landschaften der Stadtwerke und Versorger kaum gerüstet für diese Aufgaben. Speziell die Kernsysteme sind schlicht überfordert. „Die meisten etablierten ERP-Systeme basieren auf Unternehmens- und IT-Strategien vom Ende des letzten Jahrhunderts“, stellt Klaus Nitschke, Geschäftsführer der cortility GmbH lakonisch fest. Somit erscheint es nur konsequent, dass der Marktführer SAP die Wartung für das ERP-System R/3, dessen aktuellstes Release unter dem Namen SAP ERP 6.0 am Markt ist, 2027 beenden wird – zugunsten von S/4HANA. Die vierte ERP-Generation weist sowohl eine neuartige Technologie als auch eine stark überarbeitete Prozesssteuerung auf. S/4HANA basiert auf der In-Memory-Datenbank SAP HANA, die neben Datenbankfunktionali-

täten auch umfangreiche Services, etwa für Entwicklungen bereitstellt. „Die neue Lösung bietet Zugriff auf Echtzeitdaten sowie eine verbesserte Integration von Internet-Anwendungen. Auch Themen wie Prozessautomatisierung und maschinelles Lernen werden erschlossen“, erläutert Michael Seifert, Senior Manager Strategic & Operation Solutions beim IT-Dienstleister und SAP-Partner GISA GmbH. Mit der Implementierung von S/4HANA-Utilities Content ist nach Einschätzung von GISA ab 2021 zu rechnen.

Parallel rüstet auch der Wettbewerb auf, modernisiert und erweitert seine Systeme. Ein Beispiel ist die Wilken GmbH mit der neuen, datenbankunabhängigen Lösung P/5 ENER:GY, die nach Auskunft von Peter Schulte-Rentrop, Vertriebsleiter Versorgungswirtschaft, prozessorientiert und automatisierbar sowie technisch und fachlich skalierbar ist und entweder cloudbasiert und/oder OnPremise eingesetzt wer-

den kann. Die SIV AG bietet mit ihrer individualisierbaren Standard-ERP-Suite kvASy, eine „Best-Practice-Lösung, zugeschnitten auf die aktuellen und teilweise auch künftigen Bedürfnisse des jeweiligen Markt- und Kundensegments“, so Milan Frieberg, Bereichsleiter Business Development. Durch Partnerprodukte und -services kann sie flexibel ergänzt werden.

Große Versorger wie die EnBW gehen bei der Abbildung ihrer Abrechnungs- und Vertriebsprozesse mit der Open-Source-Lösung powercloud technologisch bereits ganz neue Wege.

Diese Entwicklungen setzen den Markt in Bewegung. „Bei den meisten unserer Kunden steht eigentlich außer Frage, dass sie auf S/4HANA umsteigen – der Zeitplan und die Strategie sind allerdings in vielen Unternehmen noch offen“, sagt Michael Seifert. Wilken-Vertriebsleiter Schulte-Rentrop hat auch andere Reaktionen beobachtet: „Es gibt eine deutlich spürbare



Verunsicherung unter den SAP-Anwendern und vor allem aus den mittelgroßen Versorgungsunternehmen kommen vermehrt Anfragen bezüglich einer SAP-Ablösung“, sagt er. Auch SIV-Manager Milan Frieberg

dreigliedrige Client-Server-Architektur mit Datenbankserver, Anwendungsserver und Client. Für die Versorgerprozesse entwickelte SAP die Branchenlösung IS-U. „Das System ermöglichte eine zum damaligen Zeitpunkt völlig neuartige Digitalisierung von Geschäftsprozessen – unter anderem auch deshalb, weil man es perfekt für den individuellen Bedarf konfigurieren konnte“, sagt Michael Seifert.

Die Einführung und Pflege einer SAP-Lösung war gerade in den Anfangszeiten aufwändig und die Umsetzung spezieller regulatorischer oder gesetzlicher Anforderungen erforderte stets umfangreiche Anpassungen. Daher haben zahlreiche SAP-Partner frühzeitig alternative Betriebs- und Entwicklungskonzepte erarbeitet, durch die speziell kleinere Kunden die Kosten reduzieren können. Parallel etablierten sich zahlreiche Spezialanbieter, die sowohl für die ERP-Kernsysteme als auch für versorger-spezifischen Aufgaben alternative Lösungen anbieten. Da diese Tools in aller Regel auch mit den SAP-Systemen zusammenarbeiten, findet man bei Stadtwerken und Versorgern heute ganz unterschiedliche Systemlandschaften. Getreu dem Motto „Bei uns ist alles ganz anders als bei den anderen“ sind diese zum Teil mit erheblichem Ressourceneinsatz aufgebaut, angepasst und weiterentwickelt worden und teilweise noch gar nicht lange in Betrieb. Doch gerade Versorger, die sich vertrieblich weiterentwickeln wollen, merken, dass sie mit den vorhandenen Lösungen an Grenzen stoßen. „Der Zeitdruck entsteht nicht durch ein mögliches Wartungsende, sondern durch die Aufgaben, die eine moderne IT heute lösen muss, damit die Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben“, betont Klaus Nitschke.

### ZEIT FÜR NEUERUNGEN

„Im Tagesgeschäft funktioniert das alles noch, aber die Bewegungsspielräume sind gering“, sagt auch GISA-Manager Michael Seifert, der daher dringend anrät, sich schnellstmöglich mit der nächsten Technologiegeneration zu beschäftigen: „Die

berichtet, „dass sich viele EVUs jetzt Gedanken machen, wie sie den künftigen Herausforderungen begegnen sollen und auch mit uns das Gespräch suchen.“

### BESTANDSSYSTEME AUF DEM PRÜFSTAND

Um zu verstehen, um welche Herausforderungen es konkret geht, lohnt sich ein Blick in die Vergangenheit. Die Versorgungswirtschaft hat nach dem ersten Impuls der Liberalisierung bislang nur einen begrenzten Innovationsdruck verspürt. Die verfügbaren IT-Budgets und -Ressourcen sind, verglichen etwa mit der produzierenden Industrie, relativ überschaubar. Die Geschäftsprozesse dagegen zeichnen sich durch einen hohen Grad an Komplexität und Regulierung aus.

Ab den 1990er-Jahren baute man, dem globalen Trend folgend, daher auch in der Energiewirtschaft auf zentrale ERP-Systeme, in denen Anlagen, Personal und Finanzen zusammenhängend verwaltet werden können. In diesem Kontext positionierte sich SAP mit R/3 schnell als Marktführer bei Stadtwerken und Regionalversorgern. Das System verwendet eine



Grafik: Shutterstock



# Utilities digITal

## SAP S/4HANA für Versorger

**Ready for S/4? Jetzt unkompliziert einsteigen und unsere Festpreisangebote nutzen!** Als IT-Spezialist für die Versorgerbranche begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in Ihre digitale Zukunft mit S/4HANA.

**Strategie-Check, 9.900 €** – Bestens vorbereitet für Ihre SAP-Roadmap

**Readiness Check, 4.900 €** – Strategische Analyse für mehr Effizienz mit S/4HANA

Weitere Informationen und noch mehr Angebote auf [gisa.de/s4-fuer-versorger](https://gisa.de/s4-fuer-versorger)





Grafik: Shutterstock

neuen Marktanforderungen sind mit den proprietären Bestandssystemen mittelfristig nicht mehr zu bewältigen“, betont er – zudem biete der Umstieg enorme Chancen für die Weiterentwicklung und Verbesserung der internen Prozesse. Klaus Nitschke unterstreicht das: „Durch eine Neuordnung der Prozesslandschaft und eine

stringente Abbildung in dem ERP-System und den entsprechenden Branchenlösungen verbessern sich die Voraussetzungen, auch in Zukunft die IT wirtschaftlich betreiben zu können, wettbewerbsfähig zu sein und deutlich effizienter als heute zu werden.“

Milan Frieberg von der SIV.AG nennt ganz konkrete Themen, von denen die Versorgungswirtschaft profitieren könnte: „In Anbetracht aktueller Entwicklungen und Trends werden neue Konzepte beispielsweise mit Blick auf die Prozessautomatisierung, aber auch bezüglich neuer Technologien und Methoden wie künstliche Intelligenz, Bots, Data-Analytics und Cloud-Lösungen nötig.“ Auch Aufbau- und Ablauforganisationen in den Unternehmen müssten strategisch an neue Marktgegebenheiten angepasst werden. Noch deut-

licher wird Peter Schulte-Rentrop von Wilken: „Versorgungsunternehmen müssen sich endgültig von funktional aufgebauten und abteilungsorientierten Systemen verabschieden. Denn viele Geschäftsprozesse verlaufen heute nicht nur abteilungsübergreifend, sie gehen auch über die Unternehmensgrenzen hinaus. Geschäftspartner müssen ebenso eingebunden werden wie die Kunden oder die Mitarbeiter – egal ob im Homeoffice oder im mobilen Einsatz. Selbst mit Geräten muss die Business Software im Zeitalter von IoT und LoRaWAN kommunizieren können.“

### AUFBRUCH IN DIE NEUE WELT

Auf welchem Weg und in welchem Zeitrahmen das ERP-Kernsystem und die versorgerspezifischen Anwendungen modernisiert werden, hängt sicherlich von den Möglichkeiten und Zielen des einzelnen Unternehmens ab – und nicht zuletzt auch von den verfügbaren Mitteln. Damit die Investition überschaubar bleibt und sich zeitnah refinanziert, lohnt sich ein ganzheitlicher und kritischer Blick auf Prozesse, Organisation, Daten und Applikationen, verbunden mit der Frage, auf welche Unternehmensstrategie die IT letztlich einzahlen soll. All

dies kostet Zeit, bringt aber allemal mehr als die Fortschreibung von Konzepten und Abläufen, die sich vermutlich längst überlebt haben.

„In einzelnen Fällen ist eine Neuimplementierung sogar wirtschaftlicher als eine Systemkonversion“, weiß Michael Seifert von GISA aus Erfahrung. Bei der Umstellung auf Standards im Sinne von branchenspezifisch vorkonfigurierten Systemen oder gemeinschaftlich nutzbaren Plattformen zu setzen, ist häufig günstiger als jede einzelne „Spezialität“ zu überführen. Man sollte also im Einzelfall genau prüfen, wo Individualität tatsächlich Effizienz- oder Wettbewerbsvorteile bietet. Zumal es vieles, was früher mühevoll neu entwickelt werden musste, heute als günstiges Add-On gibt. Auch cloud- oder plattformbasierte Betriebs- und Nutzungsmodelle, die beispielsweise ein automatisiertes Updating und Upgrading vorsehen, können sehr attraktiv sein. Die neue Generation der ERP-Systeme ist auf all diese Konzepte sehr gut vorbereitet. Wer also jetzt startet, wird den Return on Investment bald sehen. Wer es nicht tut, könnte den Anschluss verpassen. Denn mittelfristig führt kein Weg an einer konsequenten und intelligenten Digitalisierung aller Vertriebs- und Netzprozesse vorbei.(pq)

Anzeige



# WIR GESTALTEN DIE ZUKUNFT

## UNSERE ROADMAP FÜR P/5

[www.wilken.de/p5-roadmap](http://www.wilken.de/p5-roadmap)

