

# Neuer Standard für die Branche

**Weltweit arbeiten aktuell 19 Kunden gemeinsam mit dem Software-Unternehmen SAP im Co-Innovationsprogramm SAP Cloud for Utilities an einem neuen Standard. Bei der Entwicklung sollen der Kunde und dessen konkreter Geschäftsnutzen im Fokus stehen.**

Lösungen des Software-Konzerns SAP sind derzeit bei fast allen größeren deutschen Energiedienstleistern im Einsatz. Gerade die Software für Energieabrechnungen SAP IS-U ist seit fast 20 Jahren weit verbreitet. Jetzt stehen die Zeichen auf Veränderung. Nicht nur drängt Konkurrenz auf den Markt, auch die Einführung von SAP S/4HANA und das damit verbundene, gerade noch einmal verlängerte, Wartungsende für alte Lösungen zum Jahr 2027 erfordern eine Modernisierung. Schon heute entsteht in einer weltweiten Co-Innovation gemeinsam mit Energieversorgern und IT-Dienstleistern ein neuer Standard für die Branche komplett aus der Cloud.

Dass SAP gemeinsam mit seinen Kunden und Nutzern Produkte neu- oder weiterentwickelt, ist eine etablierte und erfolgreiche Praxis. Eine weltweite Co-Innovation mit so vielen Experten, die ein breites internationales Spektrum der Energiewirtschaft repräsentieren, ist aber auch für SAP kein Tagesgeschäft. „Wir möchten das bauen, was die Kunden und der Markt von uns erwarten“, erläutert Henrik Ostermann von SAP, der die Co-Innovation leitet. „Durch die Digitalisierung erleben wir gerade einen Kulturwandel. Die Energiebranche geht hier voran und ist ein Vorbild auch für andere Branchenentwicklungen.“ Wie wichtig es für den Konzern sei, ließe sich auch daran ablesen, dass

SAP-Vorstandssprecher Christian Klein Sponsor für das Innovationsprogramm ist. Zur Co-Innovation sagt er: „Die Energiewirtschaft ist für SAP eine strategisch wichtige Branche. Unsere Kunden erwarten von uns zu Recht, dass unser Angebotsportfolio nahtlos integriert ist und alle Lösungen reibungslos zusammenarbeiten. Daher entwickeln wir mit SAP Cloud for Utilities eine durchgängige Lösung für Energieversorger, um gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern einen neuen Standard für die Zukunft zu setzen.“ Für die Neuentwicklungen hin zu einer vollintegrierten Cloud-Plattform für die Energiebranche sei für die kommenden Jahre ein hohes Investitionsvolumen eingeplant.

## Dialog über Kontinente hinweg

Insgesamt 19 Kunden aus Deutschland, den Vereinigten Staaten von Amerika, Neuseeland, Hongkong (China) und Portugal arbeiten derzeit im Co-Innovationsprogramm SAP Cloud for Utilities (C4U) zusammen. Start war im Herbst 2019. Schon Ende 2020 soll die erste Version der Business Suite entwickelt sein, neue Funktionalitäten und Erweiterungen gibt es dank der Cloud in regelmäßigen Abständen. „Unsere Leitlinien sind klar“, beschreibt Co-Innovationsleiter Ostermann die Prämissen für das Projekt: „Wir wollen Offenheit gegenüber unseren Kunden schaffen, mit maximaler Transparenz.

Der Kunde und dessen konkreter Geschäftsnutzen stehen immer im Fokus. Wir entwickeln für und mit dem Kunden. Die neuen Entwicklungen werden sofort im Einsatz getestet und stehen dank der Cloud zeitnah produktiv zur Verfügung.“



*Standard wird virtuell erarbeitet.*

Gearbeitet wird zu Beginn in sieben Workstreams. Die Inhalte werden permanent für alle Markttrollen passend erweitert. In Deutschland gehören zu den Co-Innovationskunden unter anderem die Mannheimer MVV Enamic und der IT-Dienstleister GISA aus Halle (Saale). Das internationale Arbeiten funktioniert dabei sehr gut. Im Workstream zum Thema Billing, in dem derzeit etwa 20 Experten mitarbeiten, herrscht ständiger Austausch. Paul Koppa, Consultant Enterprise Utilities bei GISA, hat die Kollegen zuletzt in Toronto getroffen und ist begeistert: „Wir entwickeln den Standard der Zukunft. Das Vorgehen ist agil. Wir priorisieren danach, was schnell entwickelt werden muss. Die Interessen und Anforderungen werden dabei übereinandergelegt, um den gemeinsamen Nenner zu finden, der den größten Teil der Bedürfnisse abdeckt, und so entsteht nach

und nach der neue Standard, der dann über regelmäßige Cloudreleases den Anwendern zur Verfügung gestellt wird.“

### Im Sinne der Kunden

In Zeiten von COVID-19 werden persönliche Treffen, die sonst einmal im Quartal stattfanden, zunächst verschoben, was laut Koppa nicht optimal, aber derzeit eben nicht anders möglich sei. Teil der Arbeitsstruktur seien zweistündige Web-Konferenzen alle 14 Tage, bei denen die aktuellen Ergebnisse ausgetauscht werden. „Cloud first“ bleibt dabei das Motto. Auch wenn derzeit in der Branche hybride Modelle noch vorherrschen und sich Entwicklungen eher evolutionär vollziehen, so ist die Zukunft die Cloud. Das gelte auch für das in der Branche nach wie vor weitverbreitete Abrechnungssystem SAP IS-U, zu dem im Rahmen der SAP-C4U-Initiative eine native Cloud-Alternative entwickelt wird. „Auch SAP S/4HANA for Utilities kann hier ein Zwischenschritt auf dem Weg zu einer End-to-End-Cloud-Plattform sein“, glaubt Koppa. Seitens SAP gibt es die Zusage, auch zukünftig hybride Systemarchitekturen inklusive der Transformationsplattform S/4HANA for Utilities zu unterstützen.

„Wir als GISA vertreten in der Co-Innovation die Interessen unserer Kunden“, betont Franziska Lilienthal, Solution Architect Enterprise Utilities. „Mit dabei zu sein, bedeutet für uns ein Alleinstellungsmerkmal und die Chance, Kundenwünsche und -ansprüche gemeinsam mit der SAP in einem neuen Standard umzusetzen. Dazu gehört auch, dass wir versuchen, Funktionalitäten, die Kunden brauchen, in der neuen Standard-

lösung durchzusetzen. Auch Eigenentwicklungen von Kunden, die wichtig für diese sind, versuchen wir über die Co-Innovation zu erhalten“, sagt Lilienthal. Den neuen Standard mitzugestalten, bedeute einen Innovationsvorsprung, der für IT-Dienstleister einen wichtigen Wettbewerbsvorteil bringe und die Möglichkeit sei, die eigene Stellung als SAP-Partner zu festigen.

Gemeinsam mit SAP einen Schritt voraus zu sein, ist auch für Gün­gör Saritas, Head of Business & Customer Services and Billing der MVV Enamic, ein wichtiger Antrieb im B2B-Segment. „Gemeinsam mit der SAP profitieren wir voneinander mit dem Modell der Co-Innovation schon seit Jahren und sehen uns hier als Vorreiter in der Energiewirtschaft. Wir sind für die digitale Transformation unserer Business-Prozesse und -Strukturen verantwortlich. Es geht weniger um technische Entwicklungen als darum, in Business-Anforderungen zu denken und diese weiterzuentwickeln, schneller zu sein, Prozesse und Strukturen vorzudenken und auch neue Ansätze zum Beispiel von Start-ups von Anfang an zu unterstützen“, erläutert Saritas. SAP bietet ihm als Partner eine komplette End-to-End-Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette und offene Prozesse, welche je nach Branchenbedarf angepasst werden können.

### Sorgen der Branche verstehen

Dass es in der Energiebranche schon länger rumort, ist auch SAP nicht entgangen. Nicht nur mit Blick auf Mitbewerber, die offensiv auf den Markt drängen, hat man sich für mehr Aufmerksamkeit entschieden. „Die Nachricht der Branche ist bei uns angekommen“, sagt

Henrik Ostermann, der die Co-Innovation aufseiten von SAP führt. Deutschland sei gerade für den SAP-Geschäftsbereich Energieversorger ein wichtiger Markt mit einer sehr hohen Durchdringung. „Unsere Kunden auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu begleiten, ist jetzt die Aufgabe. Sie stehen im Mittelpunkt, ihnen müssen wir helfen, nicht nur die gesetzlichen Marktveränderungen zu bewältigen, sondern vor allem auch neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen“, betont Ostermann und deutet an, dass auch das Bezahlmodell für die neue SAP-C4U-Business-Suite gegenüber den bestehenden Modellen vereinfacht wird.

### Grundlegend verändern

SAP C4U wird das Angebot von SAP für die Energiebranche grundlegend verändern. Und das Walldorfer Software-Unternehmen möchte eine durchgängige Plattform stellen, welche die komplette Wertschöpfungskette in der Public Cloud abdeckt. Sie wird individuell konfigurierbar sein, um die Bedürfnisse von Stadtwerken, Energiekonzernen, Energiehändlern und Markteinsteigern, wie zum Beispiel Handelsketten, abzudecken. Auch der Betrieb der Plattform wird bei SAP liegen. Bis dahin gehöre die Welt aber noch hybriden Szenarien, also einer Mischung aus On-Premise- und Cloud-Produkten, betont Franziska Lilienthal von GISA. Die Stärke der Partner werde zunehmend in der Beratung und Begleitung der Kunden liegen und in der Programmierung von Schnittstellen zu Individuallösungen, so die Systemarchitektin.

*Jeannine Kallert ist Unit Director Marketing bei der GISA GmbH, Halle (Saale).*