
Startseite IT

"Wir stellen unsere energiewirtschaftlichen Dienstleistungen auf ein neues Fundament"

Das einzige Stadtwerk mit eigenem ERP zieht Konsequenzen: Schwäbisch Hall verabschiedet sich vom SHERPA-System und setzt künftig auf die Cloud-Plattform GY von Wilken.

Interview geführt von Stephanie Gust

09.02.2026, 22:03 Uhr



Die Software-Eigenentwicklung SHERPA der Stadtwerke Schwäbisch Hall entstand Ende der 90-er Jahre. Nun steht ein Wechsel an. Bild: © Stadtwerke Schwäbisch Hall

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall verabschieden sich von ihrer erfolgreichen Software-Eigenentwicklung SHERPA und setzen künftig auf die Lösungsplattform GY der Wilken Software Group. Ein überraschender Schritt für ein Stadtwerk, das seit 1998 erfolgreich eigene Software entwickelt und damit Dienstleistungen für viele Kunden erbringt. Was steckt hinter dieser strategischen Entscheidung? Im Interview erklären die Bereichsleiter Matthias Knödler und Thomas Deeg von den Stadtwerken Schwäbisch Hall gemeinsam mit Tobias Mann, Chief Customer Officer der Wilken Software Group, die Hintergründe dieser Partnerschaft.



Wir sind vom Energieversorgungsunternehmen fast zum IT-Anbieter geworden. Und das wollten wir nicht.«

Matthias Knödler

Bereichsleiter Stadtwerke Schwäbisch Hall

Herr Knödler, die Stadtwerke Schwäbisch Hall sind das einzige Stadtwerk mit einer eigenentwickelten ERP-Lösung. Jetzt geben Sie dieses System auf, warum?

Matthias Knödler: Das ist eine berechtigte Frage. Unsere Eigenentwicklung entstand 1998 mit der Marktliberalisierung. Damals konnten wir plötzlich deutschlandweit Kunden versorgen, aber die damaligen Tools waren nur für das eigene Netzgebiet ausgelegt. Also haben wir mit unserem ehemaligen Geschäftsführer Ronald Pfitzer, der aus dem Programmierungsbereich kam, Schritt für Schritt ein System aufgebaut.

Das System war fantastisch – es konnte Massen verarbeiten. Wenn ein Dienstleistungskunde mit 2.000 neuen Kunden kam, haben wir die Daten eingespielt und in zwei bis drei Stunden waren die Marktmeldungen raus. Aber in den letzten Jahren hat sich das Blatt gewendet.

Wir mussten feststellen, dass wir uns zunehmend zu einem echten IT-Betrieb entwickelt haben. In den letzten fünf, sechs Jahren sind eigentlich 90 Prozent plus unserer Arbeit nur noch Gesetzes- und Regulierungsthemen gewesen. Wir sind vom Energieversorgungsunternehmen fast zum IT-Anbieter geworden. Und das wollten wir nicht. Das hat uns veranlasst zu sagen: Wir müssen uns im Markt umschauen.

Gründe für GY

Sie hatten ja quasi den gesamten ERP-Markt zur Auswahl. Warum fiel die Entscheidung letztlich auf Wilken?

Thomas Deeg: Wir haben im Herbst 2024 eine umfassende Markterkundung durchgeführt und geprüft, wer überhaupt für uns infrage kommt. Drei Kriterien waren für uns entscheidend: Standardisierung, Automatisierung und Zukunftsfähigkeit.

Besonders für mich als Bereichsleiter IT war der technologische Stack von GY interessant. Die Plattform ist meiner Meinung nach deutlich weiter als andere Lösungen am Markt. Die Änderungsgeschwindigkeit in der Energiewirtschaft nimmt zu, alles wird interoperabler und Cloud-basierter. Wir wollten nicht jetzt umsteigen und in drei Jahren das gleiche Prozedere wieder starten. Wir wollten ein Tool, bei dem wir sagen: Damit können wir die nächsten fünf, acht, zehn Jahre arbeiten.



»

Unsere Lösung ermöglicht es, sämtliche zukünftigen Geschäftsmodelle und Produkte transaktionsbasiert abzubilden. «

Tobias Mann

Chief Customer Officer der Wilken Software Group

Herr Mann, GY ist eine vergleichsweise neue Plattform. Wie haben Sie die Stadtwerke Schwäbisch Hall von Ihrer Zukunftsfähigkeit überzeugt?

Tobias Mann: Wilken ist seit fast fünfzig Jahren am Markt und kennt die Anforderungen in der Energiewirtschaft sehr gut. Für GY setzen wir daher auf ein Konzept, das sich sehr schnell grundlegend auf neuen Bedarf ausrichten kann, gerade auch mit Blick auf neue Regulatorik oder neue Geschäftsmodelle: GY ist cloud-native entwickelt, hoch-standardisiert und ermöglicht eine durchgängige End-to-End-Automatisierung.

Beispielsweise sind Energieversorger gefordert, ihr Produktportfolio neben den klassischen Geschäftsmodellen stetig zu erweitern: Unsere Lösung ermöglicht es, sämtliche zukünftigen Geschäftsmodelle und Produkte transaktionsbasiert abzubilden.

Eine Transaktion kann dabei ein Ladevorgang an der Wallbox sein, eine Wärmelieferung, eine Flexibilitätsbereitstellung oder auch eine vergütete Verhaltensweise wie lastdienliches Laden. Dadurch lässt sich die Abrechnung von neuen Geschäftsmodellen technisch sauber abbilden, auch wenn diese heute regulatorisch noch nicht vollständig definiert sind und ermöglicht es so Energieversorgern, sich auf neue Kunden- und Marktanforderungen auszurichten.

Das spiegelt sich auch in den Kosten wider: Wir haben in unserem Cloud-Modell alle gesetzgeberischen und regulatorischen Änderungen auch zukünftig in den Preisen inkludiert. Das gibt unseren Partnern Kostensicherheit und Planbarkeit.

Go-Live und Migration

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall betreiben ja verschiedene Dienstleistungen. Welche ihrer Kunden sind von dem Wechsel auf GY jetzt konkret betroffen?

Matthias Knödler: Ganz wichtig: Wir sprechen hier ausschließlich über unsere Eigenentwicklung für die Lieferantenrolle Strom und Gas im regulierten Markt. Netzthemen oder andere Dienstleistungen sind davon nicht betroffen. Unsere Eigenentwicklung war nur auf die Lieferantenrolle für Strom und Gas ausgelegt. Das hatte auch Nachteile, wenn etwa ein Kunde etwas mit Wärme machen wollte, mussten wir überlegen, ob wir ein zweites System aufbauen. Mit GY können wir dieses Spektrum nun erweitern.

Wann ist der Go-Live geplant und wie läuft die Migration ab?

Matthias Knödler: Der Kickoff hat bereits stattgefunden. Im dritten Quartal 2026 soll der erste unserer betroffenen Kunden auf GY live gehen, dann werden peu à peu alle nachgezogen. Wir haben einen Riesenvorteil: Wir sind Herr unserer eigenen Daten. Bei normalen Migrationen muss jemand Daten abgeben und jemand nimmt sie auf – oft mit entsprechenden Prioritätsproblemen. Das entfällt bei uns.

Das ist übrigens mehr als ein Tool-Tausch. Wir können jetzt unsere energiewirtschaftlichen Dienstleistungen faktisch auf der grünen Wiese neu aufstellen inklusive Prozessänderungen. Wir haben in den letzten Jahren viele Anfragen verschieben müssen. Mit GY wollen wir uns freischwimmen, damit wir unsere Dienstleistungen wieder aktiv am Markt und auf einem ganz neuen Fundament anbieten können.

Energieversorger werden zu Versicherungsunternehmen

Welche neuen Geschäftsfelder eröffnet Ihnen die neue Plattform?

Thomas Deeg: Unsere Eigenentwicklung war wie gesagt nur auf die Lieferantenrolle Strom und Gas ausgelegt. Mit GY können wir das Portfolio erweitern und vor allem die zukünftigen Geschäftsfelder von Energielieferanten abdecken: Prosumer, bidirektionales Laden, Preissteuerung vor Ort. Die Energieversorger werden künftig eher zu Versicherungsunternehmen: Sie stellen sicher, dass Energie da ist, aber viele Kunden versorgen sich regional selbst. Dafür braucht man clevere, flexible Lösungen.

Tobias Mann: Aus unserer Sicht ergänzen sich hier Lösung und Dienstleistung ideal. Wilken bringt mit GY die Lösungsplattform, die Stadtwerke Schwäbisch Hall bringen tiefes energiewirtschaftliches Prozesswissen. Das ist eine Kombination, die am Markt echten Mehrwert stiftet. Das ist auch das Ziel der Wilken Kollaborationsoffensive für die Energiewirtschaft: Nur durch enge partnerschaftliche Zusammenarbeit können wir die Energiebranche nachhaltig wirksam voranbringen.

Die Fragen stellte Stephanie Gust

Haben Sie Fehler entdeckt? Wollen Sie uns Ihre Meinung mitteilen? Dann kontaktieren Sie unsere Redaktion gerne unter redaktion@zfk.de.

Link kopieren

Startseite IT

MEHR ZU DIGITALISIERUNG



Automatisierung

Warum der B2B-Vertrieb neue Wege in der Abrechnung gehen muss

Innovation trifft auf Handarbeit: Studie von Kreutzer Consulting und Solarize ergibt: jede fünfte B2B-Abrechnung braucht händische Nachbesserungen.

Autor Stephanie Gust





Digitalisierungs-Ticker

Wuppertaler entscheiden sich für RKU IT – KI im Stromnetz

Die Wuppertaler Stadtwerke arbeiten künftig mit RKU IT zusammen. Ein Forschungsprojekt zeigt, wie KI Netzbetrieb verbessern kann.

Autor Stephanie Gust



Thüga Abrechnungsplattform

TAP im Realbetrieb: Energieversorgungsunternehmen auf dem Weg auf die Plattform

Der TAP-Umstieg birgt Herausforderungen in sich. Welche das sind, berichten beteiligte Häuser offen aus dem Maschinenraum.

Autor Stephanie Gust

Nach oben

[Kontakt](#) [Abo](#) [E-Paper](#) [Briefings](#) [Podcast](#) [Verlag](#) [Presse](#) [Mediadaten](#)
[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Widerrufsbelehrung](#) [Barrierefreiheit](#) [Hilfe/FAQ](#)