

MEINUNG



Mark Bulmahn
ist Chief Innovation Officer
bei der Wilken Software
Group.

Bild: © Wilken Software Group

ERP der Zukunft: Das Ende der Monolithen

Mark Bulmahn, Ulm

Die Versorgungswirtschaft steht vor einem Paradigmenwechsel: Monolithische ERP-Lösungen, die jahrzehntlang als stabile Rückgrate der Unternehmensprozesse galten, sind nicht mehr zukunftssicher. Eine neue Ära zeichnet sich ab: Offene Plattformen mit einer Kombination aus starkem Kernsystem und einem Ökosystem von Services von Partnern stehen dabei im Mittelpunkt.

In einer Welt, die von Fachkräftemangel, Digitalisierung, immer höheren Prozesskosten sowie steigenden Erwartungen an das Bedienerlebnis der Kunden geprägt ist, stoßen altbewährte ERP-Lösungen an ihre Grenzen. Der Ansatz »alles aus einer Hand«, der den monolithischen ERP-Systemen zugrunde liegt, erweist sich zunehmend als Hemmschuh in Sachen Agilität, Innovationskraft und Skalierbarkeit. Denn für die Versorgungsunternehmen geht es nicht mehr in erster Linie rein um Effizienz und Exzellenz, sondern darum, sich flexibel an schnell wechselnde Kundenanforderungen sowie eine hohe Marktdynamik anzupassen.

Offene Plattformen:
Der neue Standard

Bei diesen Anforderungen kommen offene Plattformansätze ins Spiel, die ein stabiles Kernsystem mit einem Ökosystem von Partnerlösungen verbinden. Der feste »Kern« einer solchen Plattform gewährleistet dabei Stabilität und die notwendige Zuverlässigkeit, während spezialisierte Apps und Add-Ons der Partner für Vielseitigkeit sorgen. Dies ist entscheidend,

um den Innovationsdruck in der Branche zu bewältigen. Ganz nach Bedarf können einzelne Module oder Dienste ausgetauscht, erweitert oder mit innovativen Technologien wie KI, Blockchain oder innerhalb des Internet-of-Things verknüpft werden.

Doch neben den unzweifelhaft vielen Vorteilen bergen Architekturen wie diese auch Risiken: Denn sie sind komplex und damit schwer beherrschbar. Deshalb ist es wichtig, dass der Kern und dessen Ökosystem eng aufeinander abgestimmt sind. Nach dem Motto »Klasse statt Masse« müssen handverlesene und tief integrierte Partnerlösungen das Kernsystem ergänzen. So entsteht eine stabile Lösung, die einerseits schlüsselfertig »out of the box« einsetzbar und gleichzeitig hoch flexibel ist. Die Kombination aus stabilem Standard und hohem Individualisierungsgrad wird zum zentralen Erfolgsfaktor.

Trends und Treiber
der Zukunft

Selbstverständlich wird die Zukunft der ERP-Landschaft von vielen weiteren Megatrends bestimmt, die den Wandel der Versorgungswirtschaft vorantreiben. So stehen wir aktuell erst am Anfang einer Ära eines massiven Fachkräftemangels. Diesen gilt es abzufedern, etwa durch Automatisierung oder benutzerfreundliche Self-Service-Funktionen in ERPs.

Gleichzeitig müssen Systeme intuitiver und einfacher zu bedienen sein. Wichtig wird die Fähigkeit, Echtzeitdaten aus den unterschiedlichsten Quellen integrieren und strategisch wie operativ nutzbar machen zu können.

So gelingt der Umzug zu S/4HANA

Werkstattbericht Praxiserfahren zur Transformation von SAP IS-U zu S/4HANA und was es bei der Migration zu beachten gilt



Bild: © Adobe Stock

Klemens Gutmann, Magdeburg

Viele große Energieversorger haben die Transformation des SAP IS-U zu S/4HANA für die kommenden Jahre in ihre Budgets eingeplant – und ab jetzt steht mancher Vorstand vor einer Herausforderung, deren Ausmaß er nur sehr schwer abschätzen kann: Hunderttausende von Lieferstellen werden in ein neues System transferiert – und müssen ab dann mit einer nahezu Null-Fehlertoleranz abrechnen. Um die Verantwortlichen bei der Transformation zu unterstützen, bringen Dienstleister erste Werkzeuge auf den Markt. Ein Magdeburger Energiemarktdienstleister hat jetzt diesen Übergang vollzogen und einen Strom- und Gaslieferanten in den Vollbetrieb mit S/4HANA übernommen, einschließlich der von SAP bereitgestellten »MaCo Cloud«. Folgende Erfahrungen hat unser Expertenteam von Regiocom dabei gemacht:

Brownfield-Ansatz für den Übergang auf S/4HANA

Beim Aufbau des Systems kam das Team immer wieder durch wenig »kartografiertes« Gelände: Funktionsbereiche und energiewirtschaftliche Services, die technisch schon von SAP bereitgestellt waren, bei denen sich allerdings Beschreibung, Tutorials und Support noch im Aufbau befanden. Dies betraf vor allem die Marktrolle Lieferant. Das Team durfte allerdings feststellen, dass die »weißen Flecken« durch SAP zum Großteil zeitnah nachgeliefert wurden. Dadurch hielten sich die zeitlichen Folgen in Grenzen: Aus den ambitioniert geplanten 13 Monaten wurden am Ende 18 Monate – für ein Pionierprojekt dieser Art eine gute Leistung.

Für den Übergang von IS-U auf S/4HANA wurde der »Brownfield«-Ansatz gewählt: nahezu sämtliche Bestandsprozesse wurden übertragen, eine Optimierung und Neustrukturierung erfolgt sukzessive im Nachgang. Dabei nutzte das Migrationsteam das neu angebotene APE-Framework, um sowohl die allgemein genutzten als auch auftraggeberspezifischen Prozesse abzubilden.

Das ist gegenüber der bisherigen IS-U-Praxis eine deutliche Vereinheitlichung – eine einzige, digitale Werkbank für sämtliche Prozesse und ihre Bearbeitungsformen: Prozesse erzeugen, persistieren, konkatenie-

ren, weiterentwickeln, versionieren sowie die Aufwärts- und Abwärtskompatibilität sicherstellen. Diese Vereinheitlichung ist für kleinere Projekte und für kleinere Lieferanten möglicherweise erst einmal »anstrengend«, für eine Multimandantenplattform und große Lieferanten langfristig unverzichtbar.

SAP-MaCo-Cloud: Zentralisierung der Marktkommunikation

Die sogenannte »SAP MaCo Cloud« ist Teil der von SAP angebotenen Business-Technology-Plattform (BTP). Dort sind die regulierten Marktprozesse in der deutschen Marktkommunikation abgebildet, also das, was durch die Implementierungs(MIG)- und Anwendungshandbuch(AHB)-Dokumente des BDEW definiert wird. Wenn sich dieses Service-Bündel der SAP bewährt, wird sich am deutschen Energieversorgermarkt ein Stück weit die bisherige »Any-to-Any«-Kommunikation – also die Kommunikation zwischen jedem mit jedem – verringern.

Sollten sich in den nächsten Jahren viele S/4-Anwender für die MaCo-Cloud entscheiden, dann findet künftig ein immer größerer Teil der Marktkommunikation unter deutschen Energieversorgern innerhalb einer einzigen technischen Domäne statt – eben der »MaCo Cloud«. Das wäre dann ein rein marktgetriebener Übergang zu einer durchaus sinnvollen Zentralisierung.

Etwas, das beispielsweise in Österreich schon lange Praxis ist und durch den Branchenverband ÖE und den Regulierer E-Control getrieben wird. Bei der Integration und dem Prozessaufbau in der MaCo-Cloud wurde offensichtlich, dass die Dokumentation für die Netzbetreiberseite vergleichsweise vollständig und gut ausgearbeitet war, während das Team sich eine Reihe lieferantenspezifischer Informationen selbst erarbeiten musste. Die daraus entstandenen Ergebnisse stehen nun allen Anwendern zur Verfügung.

Entdeckerfreude beim Customizing gefragt

Beim Customizing in der »Customer Engagement Plattform« – in der bisherigen IS-U-Welt durch die Community-Interest-Company (CIC) abgedeckt – war ebenfalls noch eine gewisse »Entdeckerfreude« gefragt. Dies machte sich insbesondere bei der Abbildung von Rollen und Rechten auf die konkreten Views und Datenzugriffe be-

merkbar – die Verzögerungen hielten sich in vertretbaren Grenzen. Die Dienste werden auf einer Kombination aus Public und Private Cloud abgebildet. Hinzu kommen einige klassisch gehostete Servicebereiche im eigenen Rechenzentrum, etwa beim Massen-Input und beim Archivsystem.

Fazit zur Transformation

Mit der erfolgreichen Aufnahme des Regelbetriebs unter S/4HANA verlassen sich jetzt zum einen Lieferant und sein Dienstleister ganz auf die neue S/4-Plattform. Der aktuelle Betrieb verläuft weitgehend reibungslos. Auch die MaCo-Cloud, für deren Services es nur wenig Testvorlauf gab, erwies sich als belastbar und fehlerarm.

Die kritische Menge an Lieferstellen wurde bei dem ersten Migrationsprojekt im fünfstelligen Bereich gehalten, um eventuelle Sonderfälle, Fehlerbilder, Funktionslücken oder Aussteuerungen händisch und mit akzeptablem Mehraufwand abarbeiten zu können. Wobei der Betriebsübergang so gut gelungen ist, dass diese Option bisher so gut wie nie gezogen werden musste.

So geht es weiter beim Transformationsprozess

Und das sind jetzt die nächsten Schritte: Die Begleitinformation zu ausgereiften Vorgängen und aufgrund von Fehlern gestoppten Prozessen ist in der Marktrolle Lieferant gut aufbereitet. Hier wird zurzeit ein Werkzeug für das Klärfallmanagement integriert, mit dem der Prozessstand, das exakte Fehlerbild und weitere Vorgangsdaten in einer für die Nach- oder Folgeverarbeitung effizient nutzbaren Weise aufbereitet werden. Und das fließt jetzt in das nächste Projekt ein, das das Team bereits zum Jahreswechsel gestartet hat. Dieses Mal mit einer hohen sechsstelligen Zahl an Lieferstellen.

Klemens Gutmann,
Mitgründer und
Vorstand des Energie-
marktdienstleisters
Regiocom
Bild: © Regiocom

IT's Energy

Be smart.
Think digital.

Mit intelligenter IT, Kompetenz & Leidenschaft sichern wir Ihre digitale Zukunft!

Tauschen Sie sich auf der E-world 2025 mit unseren IT-Expertenteams aus über: IT-Sicherheit | Cloud Services & Clientmanagement | Lösungen für Meter-to-Cash und Marktkommunikation | IT für Smart Meter & Smart Energy | GIS-Lösungen und vieles mehr!

Halle 3, Stand J120. Jetzt Gesprächstermin vereinbaren oder zu unseren Vortragslots anmelden!
gisa.de/eworld

an NTT DATA Business Solutions Company