

Erfolgsfaktoren im Rahmen der Ablösung SAP IS-U

Informationsbroschüre 

Veit Piegendorfer
Henning Ecke
Valentin Fink

04.02.2026



Ausgangssituation

Die Ablösung der SAP IS-U Softwarelösung birgt eine große Chance für die Energiewirtschaft alte Legacy-Systeme und Datenbestände zu bereinigen und damit für die Zukunft gerüstet zu sein

Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten durch mehrere Lösungen am Markt

- Mehrere Anbieter (powercloud mit Salesforce, SAP S/4 HANA Utilities, SAP C4U etc.)
- Mehrere Gestaltungsoptionen von „build & run systems“ bis „buy systems & buy run services“
- Single-Plattform oder Multi-Plattform-Ansatz je nach Stärke der Organisation

Möglichkeit von Erneuerung der komplexen, seit der IS-U-Einführung 1997 jahrelang gewachsenen, customized Legacy-Architekturen

Chance von qualitativer Optimierung der Datenqualität als integraler Bestandteil einer erfolgreichen Migration



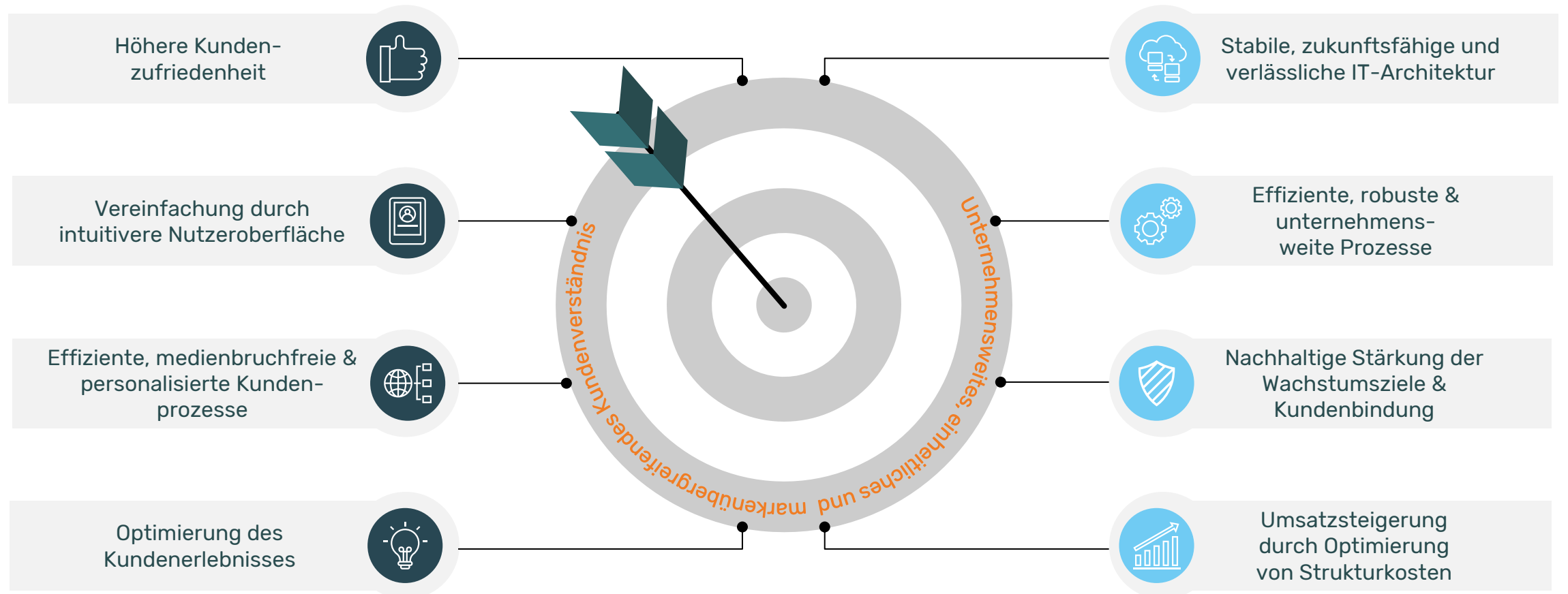
Ablösung SAP IS-U

- Abkündigung des Supports bis 2027
- Extended Support bis 2030



Kunden- & Unternehmensziele

Die Einführung neuer Abrechnungs- und CRM-Systeme muss eine signifikante Verbesserung des Kundenerlebnisses, der Mitarbeiterzufriedenheit und der Performance zum Ziel haben

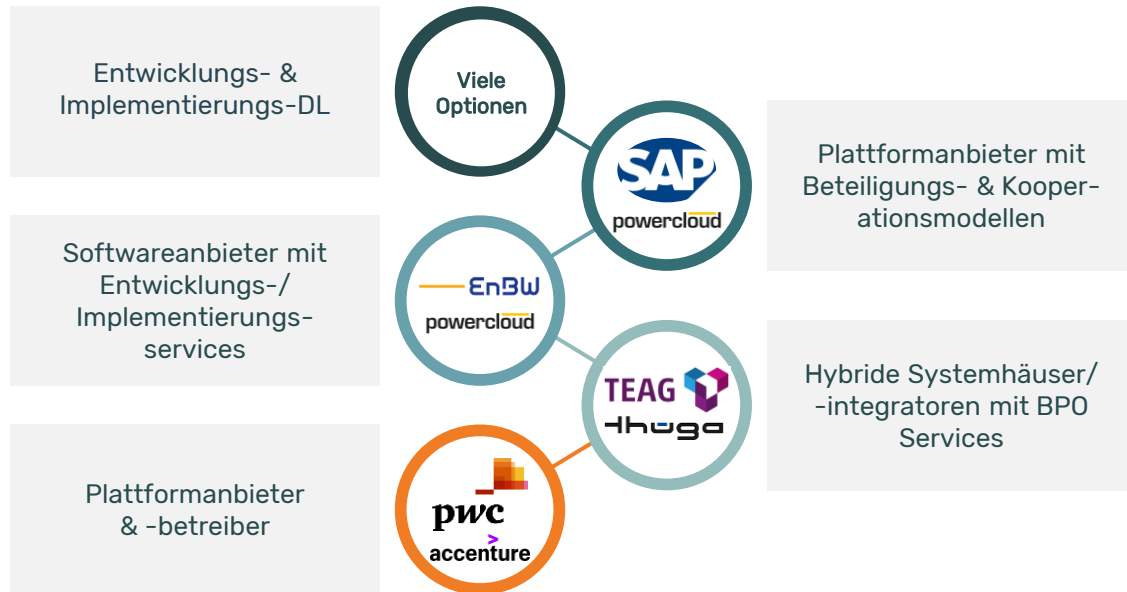




Strategische Lösungs- & Anbietersauswahl

Die Leistungsfähigkeit des eigenen Unternehmens richtig einzuschätzen ist Schlüssel zur Auswahl der richtigen Softwarelösung – im Kontinuum von Make or Buy bietet der Markt viele Möglichkeiten

Übersicht wesentlicher Marktplayer & Geschäftsmodelle



Lösungsansätze & Grad der Organisationsbelastung

„Build systems“ & „run services“

SW-Lizenzen, proprietäre Systementwicklung in „Eigenregie“ mit Unterstützung externer Entwicklungs-/ Implementierungs-Dienstleister



„Build systems“ & sell „run services“

White-Label-Lösungen von Markplayern, z.B. EnBW mit EnPowerX als Eigenentwicklung auf Basis von powercloud CORE und Digital Layer (nur für B2C LIEF)



„Build systems“ & buy „run services“

- Thüga mit TAP
- Accenture als GU zum Aufbau des Systems; Accenture garantiert als SaaS Anbieter Operations





Erfolgsfaktoren

Für die erfolgreiche Ablösung von SAP IS-U sind sowohl in der Vorbereitung als auch während der Durchführung der Implementierung wichtige Erfolgsfaktoren zu beachten und zu adressieren

Kundenwertmanagement

Solide **Datenqualität** ist der Schlüssel zur **erfolgreichen Implementierung** und Steuerung, erfordert die Bereinigung des Datenbestands und die Etablierung einer CTX-basierten Steuerung.

Wahl der richtigen Lösung

Die Entscheidung zwischen **Kauf oder Eigenentwicklung** (make or buy) hängt von der Organisation ab, während der Betrieb der Systeme an die Unternehmensressourcen angepasst werden muss (run services).

Pfadabhängigkeiten & Strukturen

Der Wechsel zu einer neuen Software-Lösung ist der geeignete Zeitpunkt, um **„reinen Tisch“** in Bezug auf die **Legacy Systeme** zu machen – die Chance nutzen!



Effiziente Projekt- & Gremienstruktur

Für die Implementierung der geeigneten Softwarelösung (bzw. Kombination) sind notwendig vorgeschaltet (oder parallel) **Anforderungen zu definieren** und eine solide IT-Architektur zu schaffen.

Gesamtoptimum

Durch den „End-to-End“ Charakter der durch die Softwareumstellung betroffenen Prozesse sind von Marketing zu Service alle **Unternehmensbereiche gleichermaßen** in das Projekt zu involvieren.

Vorgehensmodell

Das gewählte Vorgehensmodell muss im dynamischen Markgeschehen stets überprüft werden, da die **Passung des Projektvorgehens zur Organisation entscheidend** ist.



Vorgehensmodell

Im Rahmen der eigentlichen Implementierung ist ein Drei-Säulenmodell aus IT-technischer Zielarchitektur & Roadmap, Anforderungsdefinition und tatsächlicher Implementierung zu wählen



Zielarchitektur & Roadmap

- Bestimmung der für die Überführung relevanter Privat- und Geschäftskunden-gruppen strategischen, kaufmännischen und technischen Kriterien
- Ermittlung der notwendigen high-level Geschäftsfähigkeiten zur Abbildung der Kundengruppen
- Bewertung einer Plattform Strategie (Single- vs. Multiplattform Ansatz)

Anforderungsdefinition

- Übersetzung der zentralen Meilensteine in einen konkreten Anforderungsdefinitionsprozess
- Rollierende Ableitung von High-level Geschäftsanforderungen
- Festlegung der Akquise-/Servicekanäle sowie der dafür notwendigen Produkte
- Operative Aufnahme der begleitenden Projektaktivitäten und Vorbereitungen

Implementierung

- Ausdetaillierung der Anforderungen zur Klärung (plattform-)technischer und fachlicher Fragen
- Technische Implementierung in agiler Arbeitsweise
- Beachtung der Belastung der Organisation insbesondere auch durch Testing



Angebotspektrum

Im Zeitverlauf Ihrer SAP IS-U-Ablösung kann plenum mit der Expertise aus mehreren erfolgreichen Projekten/Programmen in vier Phasen Ihres Vorhabens unterstützen

Angebotsschwerpunkte





Initialangebot: Status-quo Erhebung

Unsere Experten evaluieren den Status ihres Implementierungsprojektes – sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren gegeben und wird den strategischen Weichenstellungen Rechnung getragen?

Untersuchungskriterien



Leistungen

Der **Review-Ansatz** von plenum zielt darauf ab:

- **Klarheit & Transparenz** über die aktuellen Projektbedingungen und Risiken zu schaffen
- **Engpässe zu identifizieren (Projektressourcen)** und geeignete Maßnahmen zu etablieren
- **Effizienz zu steigern**, durch die Bewertung und Optimierung der Arbeitsweise, Verbesserung von ineffizienten Prozessen sowie methodische Herangehensweise
- **Erfolgreiche Projektumsetzung** zu gewährleisten, indem realistische Zeitpläne & Meilensteine festgelegt, Ziele klar definiert und die Machbarkeit geprüft werden
- Und vor allem der **vertrieblichen strategischen Ausrichtung** Rechnung mit starker Kundenorientierung Rechnung zu tragen



Kontakt



Veit Piegendorfer
Senior Manager
+49 151 11550233
veit.piegendorfer@plenum.de



Valentin Fink
Consultant
+49 152 02143818
valentin.fink@plenum.de