



DIGITAL  
TRANSFORMATION



Norbert Rotter und Herbert Vogel zu Besuch im CITEC (Cluster of Excellence Center in Cognitive Interactive Technology) in Bielefeld.

Das alles beherrschende Thema in Wirtschaft und IT ist die Digitalisierung. Die IT-Branche befindet sich in einer regelrechten Sonderkonjunktur. Mit seinen neuen Technologien ist SAP bestens dafür gerüstet, was sich für itelligence auch im Geschäftsergebnis niederschlägt: 2015 war ein Rekordjahr mit durchweg zweistelligem Wachstum. Ein Gespräch über das Geschäft, die Veränderungen, Herausforderungen und Chancen.

*Herr Vogel, Herr Rotter: Erneut ein Rekordjahr. itelligence schließt mit einem Umsatzplus von 25 Prozent. Ist das dem großen Trend „Digitalisierung“ zu verdanken?*

**Herbert Vogel** Wir können sicherlich von einer Digitalisierungswelle sprechen, die uns mitträgt. Das Thema ist Anschlag für viele Themen und Gespräche und für die tatsächliche Nachfrage. Unser Erfolg im abgelaufenen Geschäftsjahr bestätigt, dass SAP auf die richtigen Technologien gesetzt hat. Allgemein beobachten wir, dass die Debatte um Digitalisierung als vierte industrielle Revolution einen erkennbaren Bewusstseinswandel in den Unternehmen angestoßen hat: IT steht im Zentrum strategischer Überlegungen. Ein Grund dafür ist auch der Fortschritt im privaten Bereich.

*Haben Sie ein Beispiel dafür?*

**Herbert Vogel** Nehmen wir die Nachverfolgung von Sendungen: Private Bestellungen kann ich schon lange online aufgeben und nachverfolgen. Der Wunsch nach mehr Übersicht und Komfort wird nun auf die Unternehmenswelt übertragen. Also diskutiert mittlerweile auch die Industrie den Einsatz von Tracking-Tools innerhalb der eigenen Produktion beziehungsweise auch bei externen Sendungen und setzt diese auch ein. Dies ist ebenso dem Trend Digitalisierung geschuldet wie dem verstärkten Einsatz von IT in Produkten.

**Norbert Rotter** itelligence profitiert von diesem Trend, da wir uns schon sehr frühzeitig mit den Wirkungen der Digitalisierung auseinandergesetzt haben. Wer, wenn nicht ein IT-Unternehmen, kann sich hier positionieren? Das Interesse an IT erstreckt sich heute über alle Unternehmensgrößen und Branchen, wir sehen etwa eine große Nachfrage nach Lösungen rund um die

Datenanalyse und Business Intelligence. Vor allem Marketing- oder Vertriebsverantwortliche wünschen sich, mehr Daten erfassen zu können – sei es über die Nutzung ihrer Produkte oder ihre Bewertung in den sozialen Medien. Diese Informationen, die in Massen verfügbar sind, teils in strukturierter, teils in unstrukturierter Form, möchten sie schneller auswerten können. Um das Geschäft zu verbessern oder sogar neue Felder aufzubauen.

*Eine neue Technologie-Welle und die Welt ist in Ordnung?*

**Herbert Vogel** Eine neue Technologie-Welle und die Welt ist in Ordnung, wenn man sich richtig für diese Entwicklung positioniert hat. Und das haben wir. Wir sind unserer Linie, den Fokus auf SAP zu legen, treu geblieben und das trägt Früchte. SAP hat vor einigen Jahren mit der Entwicklung von HANA als Datenbankplattform und nun als Grundlage der Applikationen den richtigen Weg eingeschlagen. Wir sind diesen Weg mitgegangen und sehen, dass die Kunden dies gutheißen. Sie wünschen sich mehr Transparenz, schnellere Auswertungen und eine nutzerfreundliche Bedienung. Diesen Wünschen kommen die neuen Technologien entgegen. Aus der neuen Technologiewelle werden Verlierer und Gewinner hervorgehen. Ich bin überzeugt davon, dass itelligence auf der Seite der Gewinner stehen wird. Weil wir erfolgreich mit SAP zusammenarbeiten, weil wir große Erfahrung mitbringen und weil wir uns kontinuierlich weiterentwickeln – immer an den Wünschen der Kunden orientiert.

**Norbert Rotter** Das besonders starke Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr ist sicherlich zu einem guten Teil auf anziehende IT-Investitionen zurückzuführen. Die Konjunktur spielte mit, SAP Hana sowie die Cloud-Produkte aus Walldorf sind am Markt sehr gut platziert. Nicht zuletzt sind es aber die Erwartungen der Kunden, die die Kaufentscheidungen beeinflussen. Das gute Geschäft zeigt, dass sie uns und der SAP vertrauen, die richtigen Lösungen zu haben.

*Wie schlägt sich dies in den Geschäftszahlen nieder?*

**Norbert Rotter** Das sehr gute Wachstum im Geschäftsjahr 2015 wurde vom gesamten Unternehmen getragen und itelligence hat sich erneut besser als der Markt entwickelt. Die Umsatzerlöse sind um 25,0 Prozent auf 696,2 Millionen Euro gestiegen.

Fast alle Geschäftsbereiche konnten zweistellig wachsen. Stärkster Bereich ist nach wie vor das Consulting, das mit einem Plus von knapp 25,8 Prozent besonders positiv hervortritt. Erfreulich ist die Stärke der Lizenzeinnahmen, die um 22,0 Prozent zulegen. Das ist die Basis für weiteres Wartungsgeschäft, einer wichtigen Säule unseres Geschäftsmodells. Der Bereich Outsourcing & Services, unter den auch das Wartungsgeschäft fällt, vergrößerte sich sogar um stolze 29,7 Prozent.

*Ist dieses Umsatzwachstum auch der Grund für die gestiegene Profitabilität?*

**Norbert Rotter** Unser EBIT ist in den letzten drei Jahren nahezu konstant geblieben. Daher war es enorm wichtig, hier einen deutlichen Anstieg zu zeigen. Das ist uns gelungen: Das EBIT erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 58 Prozent von 22,8 Millionen Euro auf 36,0 Millionen Euro, damit stieg die Marge von 4,1 Prozent im Vorjahr nun auf 5,2 Prozent, worauf wir sehr stolz sind. Allein der Boom Digitalisierung hätte das Ergebnis nicht gedreht, wir haben uns daher im vergangenen Jahr einem strikten Kostenmanagement verschrieben. Wir sind insgesamt mit weniger Festpreisangeboten in die Projekte gegangen. Aber auch die deutlich verbesserte Auslastung unserer Mitarbeiter in den Projekten trug ihren Teil zu einer höheren Profitabilität bei.

*Gibt es regionale Unterschiede oder wird momentan weltweit stark in IT investiert?*

**Herbert Vogel** In unserem Kernmarkt der Region DACH haben wir um 26 Prozent zugelegt. Deutlich gestiegen ist der Umsatz in der Region Westeuropa mit 28,8 Prozent, in Osteuropa mit 18,2 Prozent und in den USA mit 22,2 Prozent. Asien verbesserte sein Geschäft um 52,9 Prozent, erzielte aber mit 10,7 Millionen Euro Umsatz einen noch sehr kleinen Teil der Gesamteinnahmen. Wir haben ein hervorragendes Jahr in Großbritannien gehabt sowie in der Region Nordics und in der Türkei. Malaysia mit seinem Rechenzentrum konnte ebenfalls ein erfolgreiches Jahr abschließen.

**Norbert Rotter** Interessant ist auch die Entwicklung in Frankreich. Das Land ist immerhin der größte Handelspartner Deutschlands. Mit der Übernahme des SAP-Geschäfts der Artaud, Courthéoux & Associés (ACA) gehört itelligence zu

den Top Resellern der SAP in Frankreich. Ich sehe dort noch ein großes Potenzial. Ebenso in der Türkei, die inzwischen unsere zweitgrößte Landesgesellschaft nach Deutschland ist. Die Türkei ist ein starker Markt und gleichzeitig unser Tor zum Mittleren Osten. Diese Region wird auch für SAP-Dienstleister zunehmend interessant, mit einem festen Standbein in der Türkei kann uns auch dort der Eintritt gelingen.

*itelligence wächst jedes Jahr an Umsatz, Ertrag und Mitarbeitern. Hier ist die Zahl inzwischen auf annähernd 5.000 gestiegen. Wie bewältigen Sie das Wachstum?*

**Norbert Rotter** Wir arbeiten ständig daran, unsere Prozesse anzupassen, neue Unternehmen und neue Mitarbeiter zu integrieren und Teams aufzubauen. Gleichzeitig müssen wir unser Geschäft immer wieder am Markt ausrichten und neue Technologien und Themen bewerten. Wir beschäftigen uns also permanent mit dem Aufbau der richtigen Kompetenzen und mit Fragen von Führung und Management. Wie viele Unternehmen überlegen auch wir beispielsweise, wie wir uns auf das Zusammenspiel unterschiedlicher Generationen einstellen können. Die Vertreter der Generation Y kommen ja inzwischen auch in Positionen an, in denen sie mehr Verantwortung übernehmen.

*Haben die älteren Generationen damit ausgedient?*

**Herbert Vogel** Im Gegenteil. Wir stellen viel und gerne auch Mitarbeiter mit langjähriger Berufserfahrung ein. Anders als beim Dotcom-Boom vor 15 Jahren wünschen sich unsere Kunden ausdrücklich erfahrene Berater. Damals wurde es ja schon kritisch, wenn ein Projektleiter älter als 30 Jahre alt war. Dann wurde ihm die Fähigkeit, innovativ zu denken, abgesprochen. Das hat sich genau ins Gegenteil verkehrt. Die Unternehmen haben inzwischen viele – und nicht nur positive – Erfahrungen mit IT-Projekten gemacht und schätzen die Kompetenz, die Gelassenheit und den Überblick unserer Leute.

*Ein weiteres Schlagwort in der IT-Branche ist Industrie 4.0., kurz gefasst: die Digitalisierung in der Produktion. War das 2015 noch ein Hype, über den viel geredet wurde, oder war es schon Realität?*

**Herbert Vogel** Industrie 4.0 ist zunächst ein Begriff, den es nur in Deutschland gibt. Man spricht allgemein vom Internet der Dingen (IoT). Gemeint ist die Verknüpfung von Produkten,

Maschinen und Dienstleistungen. Mittels Sensorik, Internet und entsprechenden Anwendungen findet ein Austausch von Daten zwischen diesen Elementen statt. Und es ist auf jeden Fall Realität. Wir sehen Unternehmen, die ihre Produktionsdaten mit dem ERP verknüpfen, die Plattformen für smarte Produktionsstätten bauen oder Robotertechniken testen. Gerade die deutsche Industrie beschäftigt sich stark mit dem Einsatz von IT in den Fabrikhallen. Wir bemerken diese Veränderung auch an den neuen Gesprächspartnern bei unseren Kunden. Lange Zeit haben wir mit dem Finanzvorstand geredet. Jetzt sprechen wir oft mit dem Vertriebs- oder dem Produktionsvorstand. Die neuen Möglichkeiten von Industrie 4.0 führen dazu, dass auch sie sich intensiv mit IT beschäftigen.

*Hat denn itelligence das notwendige Knowhow an Bord, um den neuen Anforderungen zu begegnen?*

**Herbert Vogel** Wir haben Leute mit dem geforderten Wissen, aber wir müssen auch mehr Knowhow in neuen Bereichen aufbauen. Dass wir das können, haben wir schon in der Vergangenheit bewiesen. Die Anforderungen an unsere Skills haben sich ja immer wieder im Laufe der Zeit geändert: Ursprünglich waren Informatiker gefragt, dann wurde der Ruf nach Betriebswirten lauter, weil stärker in Prozessen gedacht wurde. Jetzt ist die Phase, in der mehr Ingenieure und IT-Architekten benötigt werden. Ein Ingenieur sieht die Möglichkeiten einer Fabrik. Der Architekt kann die IT-Landschaft für die nächsten Jahre skizzieren. Sicherlich müssen wir auch aus der Forschung mehr Wissen ins Unternehmen holen. Und schlussendlich geht es neben dem Aufbau einzelner Skills darum, dass sich ganz itelligence auf diese neue Situation einstellt. Wir sind keine IT-Handwerker, sondern IT-Architekten.

*Was versprechen sich die Unternehmen von dem Einsatz neuer Technologien?*

**Norbert Rotter** Es sind drei wesentliche Treiber, die unsere Kunden heute mit dem Einsatz von IT verbinden: Beschleunigung, Transparenz und Wettbewerbsvorteile. Beschleunigung entsteht durch die Automatisierung von Handgriffen, durch die schnellere Übertragung von Informationen und die bessere Verarbeitung von Daten. Transparenz ergibt sich durch Standardisierung und integrierte Abläufe sowie große Daten-

mengen schnell analysieren zu können. Und wer heute nicht anfängt, sich mit neuen Technologien, deren Einsatzfeldern und potenziell neuen Geschäftsmodellen zu beschäftigen, droht morgen von der Konkurrenz abgehängt zu werden.

*Die Digitalisierung birgt auch Risiken. Unternehmensnetze werden gehackt, sensible Daten gestohlen oder sogar der Betrieb gestört.*

*Wird dieses Risiko nicht den derzeitigen Schwung bremsen?*

**Norbert Rotter** IT-Sicherheit ist auf jeden Fall ein großes Thema. Ebenso der Datenschutz. Beides darf nicht vernachlässigt werden und vielleicht verzögern sich durch Sicherheitsvorkehrungen manche Entwicklungen ein wenig. Aber ich bin überzeugt davon, dass sich der Trend nicht aufhalten lässt. Wir müssen die Systeme immer so gut wie möglich schützen und berücksichtigen dies auch von Beginn jedes Projektes. Aber wir müssen uns auch bewusst sein, dass ein hundertprozentiger Schutz niemals möglich ist.

*Reicht das den Kunden?*

**Norbert Rotter** Unser Erfolg im Hosting beweist ja, dass sie sich auf uns und unsere Lösungen verlassen. Viele geben ihre Systeme lieber in eine professionell betreute und nach den neuesten Sicherheitsstandards ausgestattete Umgebung, als eigens die Infrastruktur aufzubauen und auf dem Stand der Technik zu halten. Auch das Cloud-Geschäft in Deutschland gewinnt an Fahrt. Gerade hier waren die Sicherheitsbedenken lange eine große Hürde. Aber inzwischen bekommen wir mehr Aufträge für Business ByDesign, und sowohl SuccessFactors als auch Ariba interessiert unsere Kunden zunehmend.

*Wie steht es um die gesamte Produktpalette von SAP. Sie sagten, dass die Walldorfer die richtige Strategie eingeschlagen haben. Wie sieht das genau aus?*

**Herbert Vogel** Zwei wesentliche Trends am Markt sind Cloud-Techniken und -Services sowie Big Data. Beide haben einen nachhaltigen Wandel am Markt ausgelöst, sie sind neben Entwicklungen wie schnellen Verbindungen oder sinkenden Hardwarepreisen Treiber der Digitalisierung. Meiner Meinung nach – und die Zahlen geben mir recht – hat SAP gerade noch rechtzeitig die richtigen Antworten auf die Cloud gefunden, den Trend Big Data haben die Walldorfer mit SAP HANA

sogar wesentlich getrieben. Grob betrachtet sind es drei wesentliche Schritte, die SAP technologisch getan hat: eine moderne In-Memory-Datenbank als neue Plattform, kombiniert mit einer modernen grafischen Benutzeroberfläche. Damit steht alles bereit, was die Unternehmen brauchen, um große Datenmengen zu verarbeiten und zu analysieren, um verschiedene Geräte zu verwalten oder um mit Maschinen zu kommunizieren.

*SAP hat die Antworten gefunden, sagen Sie. Folgt jetzt ein Stillstand in punkto neue Technologien?*

**Herbert Vogel** Im Gegenteil. Unsere Branche erlaubt auch gar keinen Stillstand. Und bei SAP muss man sich da keine Sorgen machen. Mit den Initiativen hat SAP die Basis für weitere Innovationen gelegt. HANA ist inzwischen zur Plattform der gesamten Business Suite ausgebaut worden. Mit S/4HANA schreibt Walldorf das Kapitel der betriebswirtschaftlichen Software komplett neu – selbstverständlich alles in der Cloud verfügbar. Das neue ERP läuft wesentlich schneller, der Datendurchsatz und die Analysegeschwindigkeit sind signifikant gestiegen. Gleichzeitig wurde die Oberfläche komplett vereinfacht und ist auch für Mobile Devices verfügbar. Neben SAP S/4HANA wächst auch das Cloud-Portfolio: Business ByDesign ist ein komplettes ERP aus der Cloud, mit SAP SuccessFactors steht inzwischen eine rundes Cloud-Angebot für sämtliche HR-Prozesse zur Verfügung und auch in der Beschaffung bekommen unsere Kunden mit der Procurement-Lösung von Ariba eine Option, ihre Abläufe durch eine Cloud-Lösung zu unterstützen.

*Welche Position hat das SAP-Geschäft für die gesamte NTT DATA-Gruppe?*

**Herbert Vogel** Der Stellenwert des SAP-Business ist spürbar gestiegen. Wir sind innerhalb des Konzerns weltweit für SAP zuständig und tragen nach wie vor den größten Teil zum globalen SAP-Business bei. Man darf schon behaupten, dass itelligence damit auch an einem neuen Mindset mitgewirkt hat. So wie ich davon überzeugt bin, dass SAP weiter an Fahrt gewinnt, so bin ich auch davon überzeugt, dass das Geschäft in der Spitze unseres Mutterkonzerns eine wesentlich größere Aufmerksamkeit genießen wird. Insofern haben wir als itelligence da sicherlich eine Vorbildfunktion, wir sind momentan die einzige NTT-Einheit mit deutlicher SAP-Strategie.



Herbert Vogel, CEO



Norbert Rotter, CFO

*Wenn itelligence auch für das weltweite SAP-Geschäft von NTT verantwortlich ist, ändert sich damit auch der angestammte Fokus auf den Mittelstand?*

**Norbert Rotter** Der Fokus auf den Mittelstand bleibt ebenso bestehen wie der Fokus auf SAP. Durch unser Wachstum und die Zusammenarbeit mit NTT DATA sind wir allerdings sichtbarer und attraktiver für größere Unternehmen geworden. Daher erweitern wir unseren Radius um den sogenannten „vergrößerten (extended) Mittelstand“. Wir wollen in Zukunft auch mehr Geschäft mit Unternehmen machen, die in der Liga zwischen 500 Millionen und 10 Milliarden Euro sind.

*Wie sieht Ihr Ausblick für das laufende Geschäftsjahr aus? Wird die Digitalisierungswelle den Markt weiter in Bewegung halten?*

**Norbert Rotter** Davon gehen wir aus. Was wir bis jetzt beobachten, ist ja nur der Anfang. Man darf auch nicht verschweigen, dass viele Unternehmen noch weit weg von dem sind, was sie nach dem Stand der Technik erreichen könnten. Seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 haben sich die Unternehmen mit Investitionen in IT zurückgehalten. Dieser Stau löst sich nun auf. Daher sehen wir auch noch viele klassische Projekte wie ERP-Einführungen oder längst überfällige Erneuerungen. Gerade im Mittelstand gibt es noch eine Reihe von Unternehmen, die ihre Prozesse noch nicht digitalisiert haben. Ihnen werden wir zunächst helfen, die Basis für die Digitalisierung zu legen. Aber wir werden auch zunehmend innovative Projekte auf Basis der neuen Techniken und Infrastruktur sehen. Daher rechnen wir weiterhin mit einem starken Wachstum und gehen auch für 2016 von einem zweistelligen Umsatzanstieg aus. Diesen werden wir organisch aber auch, sofern es sich ergibt, durch weitere Akquisitionen erzielen.

**Vogel:** Wir sind mit einer sehr gut gefüllten Pipeline in das neue Jahr gestartet. Die Abschlüsse erstrecken sich auf alle Segmente: Hosting, AMS und Consulting und auch die Zusammenarbeit mit unseren NTT-Schwestergesellschaften wird sich weiter positiv entwickeln. Sollten wir die ein oder andere Akquisition abschließen, haben wir sicher die Chance, einen Umsatz von deutlich über 720 Millionen Euro zu erzielen.

*Herr Vogel, Sie werden nach mehr als 27 Jahren Geschäftsleitung der itelligence zum 30. Juni 2016 in den Ruhestand gehen. Was planen Sie für die Zukunft?*

**Herbert Vogel** Meine Planungen sehen vor, dass ich mich verstärkt auch weiterhin um unsere Kunden kümmere. Gleichzeitig werde ich mich innerhalb des NTT DATA-Konzerns aktiv in den Aufsichtsrat von Schwestergesellschaften einbringen. Natürlich werde ich auch darüber hinaus ehrenamtlich im Sport und bei der Universität Bielefeld tätig sein.

*Herr Rotter, herzlichen Glückwunsch zu der neuen Position. Auch wenn Sie das Unternehmen schon acht Jahre an der Seite von Herrn Vogel gelenkt haben: Als CEO werden Sie sich auch neuen Aufgaben und Herausforderungen stellen. Was haben Sie sich vorgenommen?*

**Norbert Rotter** Das Wichtigste für itelligence und seine Kunden ist Kontinuität. Mit dem Wechsel an der Spitze wird es keinen Bruch in der Strategie des Unternehmens geben. Alles andere wäre auch seltsam, schließlich haben Herbert Vogel und ich die Strategie 2020 gemeinsam entwickelt. Dennoch wird es sicherlich eine Umstellung werden, aber ich gehe davon aus, dass diese geräuschlos geschehen wird. Sicherlich werde ich eine Zeitlang brauchen, um mich in die neuen Aufgaben einzufinden. Aber es ist eine große und wundervolle Herausforderung, auf die ich mich freue. ■