



Technik IT + Telekommunikation | Celonis

Warum sich Deutschlands wertvollstes Start-up neu erfindet

Handelsblatt

Veröffentlicht von [Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com)
vom 21.06.2024

Celonis ist Insidern zufolge um fast 40 Prozent gewachsen. Der Börsengang verschiebt sich trotzdem nach hinten. Denn jetzt will sich die Münchener Softwarefirma erst einmal neu ausrichten.

Mit einer Plattform für die Analyse von Geschäftsprozessen ist Celonis zum wertvollsten Start-up Deutschlands aufgestiegen. In diesem Jahr wird der Umsatz nach Informationen des Handelsblatts aus Unternehmenskreisen erneut deutlich zweistellig wachsen und vermutlich zum ersten Mal die Marke von einer Milliarde Dollar überspringen.

Der seit Langem geplante Börsengang ist aber trotzdem nicht in Sicht. 13 Jahre nach der Gründung hat das Unternehmen seine Technologie komplett überarbeitet – auch, um so sich für die neuesten Entwicklung im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) zu rüsten. Mitgründer und Co-Chef Bastian Nominacher spricht im Interview mit dem Handelsblatt vom „größten Produktinvestment, das wir je gemacht haben“.

Vor Kurzem stellte Celonis die neue Plattform vor, die nicht nur wie bisher die Daten aus den Geschäftsprozessen eines Unternehmens getrennt erfasst und vereinheitlicht, sondern mit dem Prozesswissen aus Tausenden von Kundenprojekten der vergangenen zehn Jahre zusammenbringt. Der sogenannte Process Intelligence Graph liefert somit Daten, um IT-Systeme oder Geschäftsabläufe schneller zu optimieren – auch mit KI.

Celonis gerät durch Konkurrenz unter Druck

Zudem hat der Softwarehersteller Anwendungen wie einen Chatbot eingeführt und will sein Angebot kontinuierlich mit weiteren KI-Tools von Dritten erweitern. Die ersten fünf Apps wurden gerade auf den Markt gebracht. „Wir haben jetzt den Anfang gemacht. Was am Ende des Tages herauskommt, wird disruptiv sein“, erklärt Celonis-Präsident Carsten Thoma und ergänzt: „Das ist eine Neuerfindung.“

Die Neuerfindung ist nötig: Deutschlands Vorzeige-Start-up erhält in dem Markt, den es definiert hat, zunehmend Konkurrenz. Großkonzerne wie SAP, IBM und Microsoft drängen in das Geschäft mit der Analyse von Geschäftsprozessen, dem sogenannten Process Mining, ebenso etliche Jungunternehmen.

Das Geschäft ist lukrativ, weil sich die Kunden häufig besonders langfristig binden. „Der gesamte Markt für das Geschäftsprozessmanagement ist sehr stark in Bewegung“, sagt Silke Lehmann, Beraterin bei Accenture. Es gebe nicht die eine Lösung für alle Probleme.

Celonis muss zudem die hohen Erwartungen der Investoren wie QIA aus Katar oder Activant aus den USA erfüllen, die in den vergangenen Jahren 1,8 Milliarden Dollar in das Start-up investiert haben. Das Management hält sich einen Börsengang offen, der allerdings erst infrage kommen dürfte, wenn sich die Bedingungen an den Finanzmärkten bessern.

Konzerne können hohe Kosten senken

Die drei Celonis-Gründer Bastian Nominacher, Alexander Rinke und Martin Klenk, die sich von der TU München kennen, hatten mit ihrer Plattform für die Prozessanalyse die Investoren jahrelang überzeugt.

Unternehmen können mit Daten aus den Systemen für Finanzen, Personalwesen oder Lieferkettenmanagement eine Art digitalen Zwilling ihrer Organisationen konstruieren – und Potenzial für Verbesserungen und damit Einsparungen identifizieren.

Gerade große Organisationen können mit der Plattform enorme Effekte erzielen. So veranschlagt der Energieriese BP seine

Kostensenkungen bei der Beschaffung auf 800 Millionen Dollar. Und GE Healthcare hat nach eigenen Angaben den Geldfluss innerhalb eines Jahres um 1,3 Milliarden Dollar erhöht.

Einige Konzerne betreiben sogar Spezialabteilungen für die Celonis-Einführung, „Centers of Excellence“ genannt. BMW-Manager Patrick Lechner berichtet: „Inzwischen setzen wir Celonis global ein – von der Produktion über den Einkauf bis zur Finanzbuchhaltung.“

Weitere Kunden sind Deutsche Bank, Pfizer, Bank of America und Vodafone.

Komplexe Einführung

Allerdings gilt die Einführung der Celonis-Plattform Insidern zufolge auch als komplex und langwierig. Die Technologie schaffe Transparenz, es sei aber nicht so einfach, daraus einen messbaren Mehrwert zu generieren, sagt ein Berater – dafür brauche es aufwendige Projekte. Gerade kleinere Unternehmen schrecken davor oft zurück.

Zudem wächst die Konkurrenz, insbesondere durch SAP: Der Softwarehersteller hat nach der Übernahme von Signavio Anfang 2021 die Technologie in seine Produkte integriert und vermarktet sie nun offensiv, etwa im zentralen Produktpaket wie „Rise with SAP“.

Experten halten die Technologie von Celonis zwar grundsätzlich für überlegen, zumal diese an jedes System angeschlossen werden kann und eben nicht an bestimmte Unternehmenssoftwareanbieter wie die von SAP gebunden ist. Wenn es darum gehe, alltägliche Probleme in SAP-Systemen zu beheben, biete Signavio aber schnelle Abhilfe. Im Markt beobachtet man, dass der Dax-Konzern hier einige Erfolge verbucht.

Die Weisheit der vielen

Auch deswegen hat Celonis das Angebot erweitert. Die Vision: Unternehmen sollen mit der Plattform Ist- und Sollzustand ihrer Geschäftsprozesse abgleichen können. Ganz im Stil von Konzernen mit großen Marketingabteilungen hat das Start-up für seine Spezialisierung einen eigenen Namen kreiert: Prozessintelligenz.

Zum einen nutzt Celonis nun ein neues Datenmodell, das mehrere miteinander verwobene Geschäftsprozesse abbilden kann. Zum anderen hat der Softwarehersteller eine Wissensbasis darüber aufgebaut, wie Unternehmen in verschiedenen Branchen ihre Geschäftsprozesse organisieren – „Process Intelligence Graph“ genannt.

Für Celonis ist das aus mehreren Gründen wichtig. So ermöglicht es die Technologie, dass die Kunden schneller „Werte realisieren“, wie Mitgründer Nominacher es ausdrückt – also zählbare Ergebnisse erhalten. Bei mehr als der Hälfte aller

Geschäftsabschlüsse sei die Innovation schon enthalten.

Zudem erschließt sich Celonis mit der Öffnung der Plattform neue Geschäftsfelder. So hat der IT-Dienstleister MSG eine App für die Telekommunikationsbranche entwickelt, die Daten der Celonis-Plattform nutzt. Auch für Energiewirtschaft, Finanzdienstleistung und das produzierende Gewerbe gibt es erste Anwendungen.

Der Aufbau einer Plattform ist langwierig, es braucht beispielsweise Schnittstellen und Entwicklerwerkzeuge. Celonis-Präsident Thoma verspricht aber: „Das ist nur der Anfang. Das Interesse ist riesig.“ Der Manager ist sich sicher, dass dieses Angebot das Wachstum in der Zukunft deutlich anfeuern wird.

Schafft Celonis 2024 den Milliardenumsatz?

Für die wirtschaftliche Entwicklung dürfte die neue Technologiegeneration zentral sein. Celonis steigerte den Umsatz im vergangenen Jahr um fast 40 Prozent auf rund 770 Millionen Dollar. Das geht aus Kalkulationen der Datendienste Latka und Dealroom sowie aus Handelsblatt-Recherchen hervor.

Bei einer ähnlichen Wachstumsrate würde Celonis erstmals die Erlösschwelle von einer Milliarde Dollar knacken. Das Unternehmen selbst gibt kaum Einblicke ins Geschäft. Mitgründer Bastian Nominacher, 39, sagt lediglich: „Sie sind da gut informiert.“ Und ergänzt: „Wir wachsen weiterhin signifikant.“

Nach der Gründung 2011 war Celonis zunächst mehrere Jahre ohne Investorengelder ausgekommen, bevor 2016 in einer Series-A-Finanzierung die internationalen Geldgeber Accel und 83North einstiegen. Accel-Partner Harry Nelis, der über die Jahre weiteres Kapital in Celonis steckte, äußert sich zufrieden über das Investment: „Was Celonis über die vergangenen Jahre aufgebaut hat, ist schwer zu replizieren.“

Was sind die 13 Milliarden Dollar heute noch wert?

Seit der letzten Finanzierungsrunde vor zwei Jahren, als in der Coronapandemie die Bewertungen von Start-ups allgemein hoch waren, wird Celonis in den Büchern mit einem Wert von 13 Milliarden Dollar geführt – und damit so hoch bewertet wie kein anderes deutsches Start-up.

Seit der Zinswende und Finanzierungskrise in der Start-up-Branche gibt es jedoch Zweifel, ob die in der Coronakrise erzielten Bewertungen noch gerechtfertigt sind. Fintechs wie Klarna oder Stripe mussten schon hohe Abwertungen in Kauf nehmen, um neue Investorengelder zu erhalten.

Bei Celonis steht ein solcher Realitätscheck noch aus. Nominacher sagt: „Wir sind aktuell sehr gut finanziert: Durch die in der Vergangenheit aufgenommenen Gelder, von denen noch nicht alle abgerufen wurden, wie auch durch unser starkes operatives Geschäft.“

Vor allem Letzteres ist wichtig, denn dadurch macht sich Celonis unabhängiger von seinen Investoren und kann Investitionen aus eigener Kraft stemmen.

Börsengang zieht sich hin

Zumindest öffentlich geben sich die Celonis-Investoren ungewöhnlich geduldig. Maximilian Mayer von Activant Capital sagt: „In unserem Portfolio ist Celonis absolut betrachtet das am stärksten wachsende Unternehmen.“ Nelis von Accel meint: „Das Wichtigste ist jetzt, ein großes Unternehmen aufzubauen. Wir haben keine Eile, wenn es um den Börsengang geht.“

Genau das verlautet auch aus Finanzkreisen. Nach einem Debüt in diesem Jahr, auf das einige spekulierten, sieht es jedenfalls nicht aus. Mitgründer Nominacher wiederholt diesbezüglich, dass man sich „sehr gut vorstellen“ könne, an die Börse zu gehen, es dafür aber keinen Zeitplan gebe. Letztlich dürfte dieser Schritt für ein wagniskapitalfinanziertes Unternehmen in dieser Größe die einzige Möglichkeit sein, den Investoren eine ausreichend hohe Rendite zu garantieren.

Allein der Blick auf die Aktienkurse von Konkurrenten wie UiPath, Workday oder Salesforce dürfte das Celonis-Management allerdings abschrecken, den Börsengang schnell anzugehen. Deren Papiere haben seit Jahresbeginn deutlich an Wert verloren. Vor dem Börsengang 2021 wurde beispielsweise UiPath mit rund 35 Milliarden Dollar bewertet, der aktuelle Börsenwert liegt bei weniger als sechs Milliarden.

Martin Steinbach, IPO-Experte bei EY, sagt, kein Börsenkandidat könne sich dem allgemeinen Marktumfeld entziehen. Andere Start-ups wie Personio haben ihre eigenen Börsenambitionen bereits nach hinten verschoben. Auch bei Flix wird gerade nach anderen Wegen gesucht.

Ärger mit den Preisen

Kundenzufriedenheit spielt dabei eine große Rolle. Marc Kerremans, Celonis-Experte beim Marktforscher Gartner, berichtet von Schwierigkeiten, die es nach den jüngsten Änderungen bei der Preisgestaltung gegeben habe. Die Preise orientierten sich inzwischen an den Prozessen und den Kundenumsätzen: „Viele Kunden befürchten, dass dies für höhere Kosten sorgt.“

Inzwischen habe Celonis eingelenkt. Kunden könnten sich entscheiden, am alten nutzerbasierten Preismodell festzuhalten. „Wir benötigen jetzt neue kommerzielle Modelle und Verträge“, räumt Celonis-Präsident Thoma ein.

Die Preisgestaltung ist ein sensibles Thema – vor allem in Zeiten, in denen jede Firma verstärkt auf ihre Kosten schaut. Lechner von BMW zweifelt nicht am Mehrwert, den Celonis bietet: „Wir machen keine Projekte, die sich nicht rechnen.“ Die Nutzung von Celonis sei bei BMW über die Jahre stark gewachsen. Wie viel der Autobauer für die Anwendung ausgibt, will er allerdings nicht verraten.

Mitarbeit: Hannah Krolle

Erstpublikation: 20.06.2023, 13:47 Uhr.

Schimroszik, Nadine

Kerkmann, Christof

Quelle: [Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 21.06.2024

Rubrik: Technik IT + Telekommunikation

Dokumentnummer: HB_100041101

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON__cc1b3d5cbf26137bf3276e5fd33226575302a347

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH