

Entgeltentwicklung ITEOS

Derzeit sind in den Verbandsgebieten KDRS, KIVBF und KIRU insgesamt ca. 60 Produkte mit teilweise unterschiedlicher Preisgestaltung, unterschiedlichen Leistungsinhalten und in Einzelfällen auch von unterschiedlichen Herstellern im Einsatz.

Die erforderliche Produkt- und Preisharmonisierung soll folgenden Zielvorgaben des Lenkungsausschusses der ITEOS folgen:

- Die gemeinsamen Preise entwickeln sich auf den jeweils niedrigsten, wirtschaftlich vertretbaren Produktpreis im DVV hin und werden so schnell wie möglich umgesetzt.
- Nach fünf Jahren sollen alle Produkte einen mindestens ausgeglichenen Deckungsbeitrag aufweisen. Insgesamt soll ein Überschuss von ca. 5% als Investitionskapital für Innovationen erwirtschaftet werden.
- Pauschale Kostensteigerungen im Aufwand werden in den kommenden fünf Jahren nicht in Form von Preiserhöhungen an die Mitglieder durchgereicht.
- Im Ergebnis soll kein Mitglied bei gleicher Abnahme schlechter gestellt werden als vor der Fusion (Aufgabenstand und Mengen 2016, Preise 2017)

Im 4IT-Projekt wurden in einem ersten Schritt anhand der 14 umsatzstärksten Produkte, die in allen Verbandsgebieten (in unterschiedlichen Ausprägungen) angeboten werden und dort ca. 75% des relevanten Produktumsatzes darstellen, die Auswirkungen der Preisharmonisierung auf die Mitglieder untersucht.

Um anschaulich darzustellen, wie sich die Fusion positiv auf die künftigen Preise auswirkt, wurde den fünf Kundensegmenten jeweils ein Bundle von typischen, weit verbreiteten und umsatzstarken Produkten zugeordnet (siehe Tabelle 1).

Produktauswahl je Kundensegment	bis 7.500 EW	bis 20.000 EW	Große Kreisstadt	Stadtkreis	Landkreis
	dvv.Finanzen	dvv.Finanzen	Ausländerwesen	Ausländerwesen	Ausländerwesen
	dvv.Ordnungswid.	dvv.Ordnungswid.	dvv.Finanzen	dvv.Finanzen	dvv.Finanzen
	dvv.Personal	dvv.Personal	dvv.Personal	KM-Fahrzeug	Fahrerlaubnis
	dvv.Standesamt	dvv.Standesamt	dvv.Standesamt	dvv.Standesamt	dvv.Personal
	KM-EWO	KM-EWO	KM-EWO	KM-EWO	KM-Fahrzeug

Tabelle 1: Produktauswahl je Kundensegment (Bundle)

Die Auswahl der Produkte spiegelt die Kernaufgaben der jeweiligen Segmente sehr gut wider, weshalb sie auch geeignet ist, die positiven Fusionseffekte in Abhängigkeit der drei bisherigen Verbandsregionen aufzuzeigen. Die Ergebnisse der Analyse sind für die segmentspezifische Produktauswahl in Tabelle 2 zusammengefasst, s. unten.

Hierbei wurden die Preise für die ITEOS-Cloud bezogen auf die jeweilige Produktauswahl anteilig berücksichtigt. In der Tabelle wird die Situation vor der Fusion mit einer Situation ohne Fusion und einer Situation mit Fusion verglichen. Ohne die Fusion könnten die Kostensteigerungen von 1-2% nicht mehr kompensiert und darüber hinaus weitere Synergie-Effekte nicht erzielt werden.

KIRU	Anzahl Mitglieder	Ø EW pro Segment	Ø Umsatz 2017 (IST) <u>vor Fusion</u>	Ø Umsatz 2022 <u>ohne Fusion</u>	Ø Umsatz 2022 <u>mit Fusion</u>
bis 7.500 EW	297	2.961	14.581 €	15.707 €	14.691 €
bis 20.000 EW	61	11.982	55.289 €	59.562 €	56.963 €
Gr. Kreisstadt	24	42.402	258.182 €	278.135 €	263.619 €
Stadtkreis	1	122.636	933.069 €	1.005.180 €	948.223 €
Landkreis	13	199.114	393.649 €	424.071 €	349.197 €

Tabelle 2: Auswertung des segmentspezifischen Bundles für die Region KIRU, Gesamtvorteil durch Fusion im Mittel -9%.

Als Ergebnis dieser Betrachtung können schon heute folgende Aussagen bestätigt werden:

- Die Mitglieder in ITEOS haben Einspareffekte durch die Fusion, welche unmittelbar in den kommenden fünf Jahren spürbar werden. Zum einen durch die Vermeidung von Preissteigerungen in den kommenden Jahren und zum anderen sogar durch Preisreduktionen im Vergleich zum Status Quo.
- Nicht alle Produkte können günstiger werden, da sonst die Zielvorgaben zum positiven Deckungsbeitrag nicht eingehalten werden können. In Summe ergibt sich über das gesamte Produktportfolio in den jeweiligen Segmenten dennoch eine positive Bilanz bei allen Mitgliedern.
- Mitglieder mit großen Abnahmemengen und umfassender Nutzung des Produktportfolios von ITEOS haben größere Einspareffekte.

Die anstehende Fusion beinhaltet eine ganze Reihe von Chancen und signifikanten Synergiepotenzialen, die sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht seriös und vollumfänglich quantifizieren lassen, aber qualitativ vor allem mittel- und langfristig zu deutlichen Vorteilen für alle Mitglieder von ITEOS führen:

- Alle Einkaufsverhandlungen und Ausschreibungen können zukünftig gebündelt erfolgen und werden auf Grund einer insgesamt gestärkten Marktposition und höheren Abnahmemengen zu deutlich günstigeren Einkaufskonditionen führen.
- Bei den Verhandlungen mit SAP, Citrix und Versatel konnte dies schon zum signifikanten Vorteil für die Mitglieder von ITEOS praktiziert werden.
- Die Konsolidierung der Betriebsumgebungen auf die zwei Standorte Stuttgart und Karlsruhe inkl. der Integrationsschichten spart einerseits Produktionskosten und bildet andererseits die Grundlage für dauerhaft effiziente IT-Sicherheit mit integrierter und nachhaltiger K-Fall-Vorsorge.
- Die Fusion bietet bezogen auf das bestehende Produktportfolio aller Häuser die Chance, Vereinheitlichungen und Standardisierungen für ITEOS vorzunehmen. Dies muss überall dort geprüft werden, wo unterschiedliche Softwareprodukte für die gleiche Aufgabe zum Einsatz kommen.
- Durch die Fusion können Beratungs- und Supportleistungen durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von ITEOS zukünftig gemeinsam erbracht und im Zuge dessen konsolidiert werden. Einerseits entstehen dadurch Möglichkeiten, Personal einzusparen und dem demographischen Wandel entgegenzuwirken, andererseits bietet dies die Chance, benötigtes Spezialwissen zur Verbesserung der Serviceleistungen nachhaltig und gesichert vorzuhalten.
- Durch die Fusion können die Gemeinkosten insgesamt signifikant reduziert werden, was sich wiederum positiv auf die Preisbildung der Produkte auswirkt.

Konkret profitieren die Mitglieder von ITEOS bereits jetzt schon von umgesetzten Innovationen einzelner Häuser, die durch die Fusion nun flächendeckend in Baden-Württemberg eingesetzt werden können.

Auf Grund der besonderen Bedeutung sei hier die Cloud-Strategie (Schul- und BildungsCloud und ITEOS-Cloud) genannt. Die Schul- und BildungsCloud ist als landesweite Plattform mit Unterstützung des Landes gesetzt, wird punktuell bereits in Baden-Württemberg eingesetzt und steht nun kurz vor dem flächendeckenden Einsatz.

Die ITEOS-Cloud ist in der KIVBF-Region bereits für die meisten Kernverfahren erfolgreich im Einsatz (über 25.000 User) und kann nun in den Regionen KDRS und KIRU ebenfalls genutzt werden. Dies spart erhebliche Entwicklungszeiten und Rollout-Kosten, die für weitere Optimierungen und für die Entwicklung neuer effizienter IT-Konzepte genutzt werden können. Somit fällt die Gesamtbilanz für ITEOS ebenfalls positiv aus und liegt im Mittel bei etwa 8% Preisreduktion gegenüber einer Situation ohne Fusion.

