

# **Fusionskonzept**

## **Konzept zur Zusammenführung der KDG mit der hannIT – Projekt OneLeine**

## Dokumenteninformationen

### Formalien

<b>Titel</b>	Fusionskonzept
<b>Autor</b>	Diana Walkinstik-man-alone Holger Sdunnus Monika Bär
<b>Version</b>	2.0
<b>Status</b>	Final
<b>Seiten</b>	
<b>Revisionszyklus</b>	Kein
<b>Vertraulichkeit</b>	Öffentlich

### Ergänzende Dokumente/Mitgeltende Unterlagen

Referenznummer	Bezeichnung

## Inhalt

Dokumenteninformationen .....	2
1. Management Summary.....	4
2. Projekt OneLine - Zusammenschluss hannIT und KDG.....	6
Zielsetzung.....	6
Strategie und Geschäftstätigkeit hannIT.....	6
Strategie und Geschäftstätigkeit KDG .....	6
3. Betrachtung der Synergiepotenziale .....	7
Kundenperspektive .....	8
Produktportfolio .....	8
Servicequalität.....	8
Servicekontinuität.....	8
Trägerperspektive .....	9
Verbesserung der Wirtschaftlichkeit .....	9
mittelfristige Ergebnisplanung der KDG .....	9
mittelfristige Ergebnisplanung der hannIT.....	11
Finanzielle Synergieeffekte für die hannIT+ .....	13
Mitarbeiter*innenperspektive .....	20
Organisationsperspektive .....	21
4. Rechtliches Beitrittsszenario.....	22
Kommunalrechtlicher Beitritt.....	22
Interimsstruktur zur Fusion hannIT-KDG zum 01.01.2022 .....	23
Zielstruktur.....	24

## 1. Management Summary

Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Digitalisierung der Verwaltungen im öffentlichen Bereich werden die Aufgaben an die beteiligten IT Dienstleister zunehmend komplexer und umfangreicher. Zur Umsetzung der Herausforderungen z.B. aus dem Onlinezugangsgesetz oder auch dem Digitalpakt Schule spielt die Unternehmensgröße für die Dienstleister eine entscheidende Rolle, um

- Servicevielfalt
- Servicequalität und
- Wirtschaftlichkeit

auf einem Niveau zu halten, das für die Träger und Kunden der kommunalen IT-Dienstleister erforderlich ist, um die Digitalisierung voranzutreiben. Vor diesem Hintergrund haben Fusionen und Konsolidierungen in Deutschland vielerorts bereits stattgefunden.

Das in diesem Dokument beschriebene Projekt einer Zusammenführung der beiden niedersächsischen kommunalen IT-Dienstleister hannIT und KDG (Kommunale Dienste Göttingen) entspricht diesem Bedarf. Das Projekt bietet somit eine große Chance für beide Unternehmen, mit ihren Kunden, Trägern und Mitarbeitenden einen großen Schritt in Richtung einer weiter gestärkten Zukunftsfähigkeit zu machen.

Aus der besonderen Ausgangslage der beteiligten Partner bieten sich in den entscheidenden Perspektiven Vorteile und Anreize:

- **Kundenperspektive**
  - Die Produktportfolios der hannIT und KDG weisen große Gemeinsamkeiten auf. 96% des Umsatzes der KDG erfolgt in Services, die auch von hannIT betrieben werden. Daraus ergibt sich eine große Überdeckung hinsichtlich des Mitarbeiter\*innen Know-hows, der eingesetzten Lizenzen und der Kunden- und Lieferantenbeziehungen
  - Eine Fusion wird die Servicequalität erhöhen, da größere Teams besseren Wissenstransfer herstellen, mehr Spezialisierung und bessere Vertretungsregeln erlauben, was die Verfügbarkeit für die Kunden steigert.
- **Trägerperspektive**
  - eine Fusion wird beträchtlich zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens und seines Stellenwerts in der Landschaft der kommunalen IT-Dienstleister beitragen.
  - **Wirtschaftlichkeit**
    - die hannIT und die KDG gehen mit unterschiedlichen, wirtschaftlichen Voraussetzungen in einen möglichen Zusammenschluss. Die KDG befindet sich nach defizitären Jahren nun aufgrund von wesentlichen Umbauten auf dem Weg der Konsolidierung. Aufgrund mangelnder Größe kann sie aber noch immer nicht rentabel arbeiten. Die hannIT ist nach erfolgreichen Jahren weiter auf Wachstumskurs und wird nach Dellen aufgrund außerordentlicher Aufwendungen wie dem Rechenzentrums-Umzug ab 2023 wieder positive Ergebnisse schreiben. In der Summe ist eine zusammengelegte Organisation aber noch mehr als die Addition dieser Wirtschaftspläne. Durch Synergieeffekte mittels
      - Steigerung von Umsatzerlösen durch Synergien und
      - Reduktion von Kosten,

ergeben sich Synergien in Höhe von etwa 450 T€ in 2022, 520 T€ in 2023 und 600 T€ in 2024. Erreicht wird dies u.a durch eine Zentralisierung der Administration in Hannover und durch natürliche Fluktuation. Kündigungen werden im Rahmen des Zusammenschlusses nicht ausgesprochen.

- **Stellenwert**
  - Mit etwa 40 M€ Umsatz ist das fusionierte Unternehmen auf einer Höhe mit der KDO und der ITEBO, den beiden anderen niedersächsischen IT-Dienstleistern. Die Fusion lässt damit in der niedersächsischen Zentralregion einen großen, leistungsfähigen Dienstleister entstehen, der im Sinne seiner Träger Einfluss und Stimme in wichtigen Entscheidungen und Projekten sein kann.
- **Mitarbeiter\*innen-Perspektive**
  - Für die **Mitarbeiter\*innen** der zusammengeführten Organisation eröffnet eine Fusion Möglichkeiten, die signifikant zur Zufriedenheit und Bindung an die Organisation beitragen. Erreicht wird dies insbesondere durch größere Teams mit besserer Arbeitsaufteilung und durch begleitende Maßnahmen zur Vernetzung.

Weiterhin wurden die folgenden Eckpunkte erarbeitet

- Der rechtliche Beitritt soll zum 01.01.2022 realisiert werden
- Das fusionierte Unternehmen soll zwei Standorte haben, nämlich Hannover und Göttingen. Hauptstandort wird Hannover sein.
- Je ein Rechenzentrum soll in Hannover und in Göttingen stehen. Die Kosten der Anbindung zwischen Göttingen und Hannover tragen die jetzigen Kunden der KDG, also die Stadt GÖ und die angeschlossenen ZV-Kommunen.
- Der Zusammenschluss von hannIT und KDG ist organisatorisch als „Beitritt“ der KDG zur hannIT geplant.
- der Verwaltungsbereich des fusionierten Unternehmens wird in Hannover zentral gebündelt.

Der Beitritt der KDG zur hannIT soll wie folgt gestaltet werden:

Der Zusammenschluss soll zum 01.01.2022 vollzogen werden, um frühzeitig gemeinsam planen zu können (z.B. bezüglich der sowieso geplanten Rechenzentrumsumzüge) und um längere Ungewissheiten bei den Mitarbeiter\*innen der KDG und der hannIT zu verhindern. Daher wird zunächst im Interimsszenario die Stadt Göttingen mit einigen weiteren Zweckvereinbarungskommunen als Träger der hannIT beitreten.

Zielszenario zum 01.01.2023 ist dann die Gründung eines Zweckverbands, dem alle derzeitigen und zukünftigen Träger, sowie die bis dahin bei der Stadt Göttingen verbliebenen Zweckvereinbarungskommunen angehören sollen. Der zu gründende Zweckverband wird dann alleiniger Träger der hannIT. Über diese „Holding-Struktur“ wird die effiziente Leitung der hannIT und eine vergaberechtliche eindeutige Situation gewährleistet.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der jetzigen KDG werden dabei wie folgt behandelt:

- Das Anlagevermögen der KDG geht kostenfrei zum 31.12.2021 auf die hannIT über. Ein bei der Sparkasse Göttingen bestehendes Darlehen wird von der hannIT übernommen; es werden keine weiteren Verbindlichkeiten übernommen.

## 2. Projekt OneLine - Zusammenschluss hannIT und KDG

### Zielsetzung

Der Oberbürgermeister der Stadt Göttingen und der Regionspräsident der Region Hannover haben Ende 2020 den Impuls zum Zusammenschluss "ihrer" AöRs KDG und hannIT gegeben. Dazu wurde das hier im Folgenden beschriebene Sondierungsprojekt OneLeine initiiert. Das Sondierungsprojekt arbeitete unter maßgeblicher Beteiligung der Vorstände, der Projektleiter und der Personalratsvorsitzenden beider Häuser. Als übergeordnetes Gremium wurde ein Lenkungskreis mit zentralen Vertretern der Träger beider AöRs eingesetzt. Zur besseren Verständlichkeit wird für die Bezeichnung der zukünftigen, fusionierten Organisation im Folgenden der Arbeitstitel "hannIT+" verwendet.

### Strategie und Geschäftstätigkeit hannIT

Der Eigenbetrieb hannIT wurde zum 01.07.2011 aus der Region als AöR ausgegründet. Alle Regionalkommunen sowie die Region Hannover beteiligten sich als Träger an der hannIT. Die Satzung hat den Beitritt weiterer Träger von Beginn an ausdrücklich vorgesehen. In den Jahren bis 2020 sind insgesamt 11 weitere niedersächsische Träger der hannIT beigetreten, so dass nun der Trägerkreis neben der Region Hannover 32 Kommunen und Landkreise umfasst. hannIT unterstützt ihre Träger zur Erfüllung ihrer hoheitlichen Aufgaben im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung und der Informations- und Kommunikationstechnologie. Die Träger der hannIT nehmen die Leistungen ganz oder teilweise in Anspruch.

Aufgrund des stetigen Wachstums der hannIT wurde im Jahr 2016 in einem umfassenden Strategieprozess die weitere Ausrichtung der hannIT diskutiert und festgeschrieben. Die hannIT konzentriert sich demnach weiterhin auf das Geschäft mit den Trägerkommunen, die Inhouse-Fähigkeit wird von den Trägern als zentraler Bestandteil der Strategie angesehen. Der Umsatz mit den Trägern liegt demzufolge über 90%. Die hannIT gestaltet ihr Serviceportfolio im Sinne und in Zusammenarbeit mit den Trägern und hat das Ziel, ein Full-Service Dienstleister für ihre Träger zu werden. Gleichzeitig verpflichteten sich die Träger im Strategieprozess an der entsprechenden Weiterentwicklung der hannIT mitzuwirken, mit einem Großteil der Träger wurde dies in sog. „strategischen Partnerschaften“ auch schriftlich fixiert.

### Strategie und Geschäftstätigkeit KDG

Die KDG ist eine Anstalt öffentlichen Rechts, die für die Stadt Göttingen und die öffentlichen Verwaltungen bzw. Institutionen in Südniedersachsen Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie erbringt. Die KDG entstand zum 01.01.2016 als Nachfolgeorganisation des Zweckverbandes, der Kommunalen Dienste Südniedersachsen (KDS). Alleinigiger Träger ist die Stadt Göttingen. Über Zweckvereinbarungen mit der Stadt Göttingen nehmen die ehemaligen Mitglieder des Zweckverbands KDS weiterhin Leistungen der KDG ab.

Im Jahr 2019 wurde die strategische Ausrichtung mit einem Vorstandswechsel der KDG erneuert.

Ausgehend von den immer komplexer und höher werdenden Kundenanforderungen wurde die KDG hinsichtlich des Produkt- und Dienstleistungsportfolios kritisch hinterfragt. Es wurden Dienste abgelöst und gestrichen sowie neue Angebote aufgebaut und eingeführt. Auch eine Betrachtung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens wurde vorgenommen. Der Vorstand kam zu dem Ergebnis, dass die KDG mit der vorhandenen Marktabdeckung nur einen kleinen Marktanteil der öffentlichen IT-Dienstleister in Niedersachsen abdeckt (insgesamt 33 von möglichen 440 Verwaltungseinheiten). Zudem handelt es sich bei einem Großteil der Kunden um Verwaltungen kleinerer oder mittlerer Größe. Nur wenige Verwaltungen, z.B. die Stadt Göttingen, der Landkreis Göttingen und der Landkreis Northeim, stellen größere Einheiten dar.

Das Produktportfolio der KDG richtete sich 2019 noch deutlich auf den Rechenzentrumsbetrieb und die technische und inhaltliche Betreuung von Verfahren aus. Ende 2019 wurde für die KDG vom Verwaltungsrat der KDG eine neue Strategie mit der Ausrichtung 2020 bis 2025 beschlossen, die insbesondere den Ausbau von Geschäftsfeldern zur Unterstützung der Verwaltungsdigitalisierung vorsieht. Schwerpunkte der Neuausrichtung sind zwei Geschäftsfelder:

- DigitalPakt Schulen
- Onlinezugangsgesetz

Aufgrund der Tatsache, dass der KDG eine vergleichsweise geringe Kundenmasse zugrunde liegt, wurden neue strategische Ansätze überlegt. Neben essentiellen Preisanpassungen und einem Sparkurs wurden die Weichen gestellt, um eine gemeinsame Kooperation mit einem Marktbegleiter zu ermöglichen.

### 3. Betrachtung der Synergiepotenziale

hannIT und KDG haben nicht nur die gleiche Rechtsform, auch die strategischen Ausrichtungen mit Fokus auf den Trägerkreis (bzw. die Zweckvereinbarungs-Kommunen bei der KDG) und die daraus folgende enge und jahrelange vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihrem jeweiligen Kundenkreis ergänzen sich gut. Es gibt keine Überschneidungen im Kundenkreis, demzufolge keine „Kannibalisierungseffekte“ durch den Zusammenschluss. Das Portfolio, nicht nur der Services, sondern auch der eingesetzten Fachverfahren, hat sehr große Überschneidungen. Nur in wenigen Ausnahmen werden unterschiedliche Softwareprodukte eingesetzt. Die Fokussierung auf den Trägerkreis bedingt eine ähnliche Unternehmenskultur, die vom Fokus auf die langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden gekennzeichnet ist. Die Träger der hannIT und KDG haben tiefe Einblicke in die Unternehmensdaten ihrer AÖR und unterstützen das Wachstum der AÖR langfristig, z.B. durch den Vortrag von Unternehmensgewinnen.

In der Organisationsstruktur sind beide Unternehmen ebenfalls ähnlich aufgestellt. Neben einer internen Abteilung, die sich vorwiegend um die Aufrechterhaltung der Geschäftsprozesse, wie Buchhaltung, Rechnungsstellung und Personalangelegenheiten kümmert, gibt es einen Bereich für das Rechenzentrum und die IT-Services sowie einen Bereich für die Verfahrensbetreuung. Auch bzgl. etablierten Rollen ist eine ähnliche Struktur gebildet worden. Bei der hannIT gibt es sog. Kompetenz-Center-Manager\*innen, die sich um ein Bündel an ähnlichen Produkten und Services kümmern. Die Servicemanager\*innen übernehmen Aufgaben, die produkt- oder servicebezogen sind. Letzteres findet sich in der KDG in den sog. Produktverantwortlichen wieder. Die Ähnlichkeiten in der Gestaltung der beiden Unternehmen und in den Unternehmenskulturen bieten eine hervorragende Ausgangsbasis für eine gemeinsame Fortentwicklung nach einem Zusammenschluss.

Im Weiteren werden die Potenziale unter Betrachtung der jeweiligen Risiken in Bezug auf

- Kunden,
- Träger,
- Mitarbeiter\*innen
- und der Organisation

näher erläutert.

## Kundenperspektive

### Produktportfolio

Die Produktportfolios von hannIT und KDG weisen große Gemeinsamkeiten auf. 96% des Umsatzes der KDG erfolgt in Services, die auch von der hannIT betrieben werden. Dies ermöglicht eine einfache Zuordnung der Services und der dazugehörigen Mitarbeiter\*innen in die Organisationsstruktur der hannIT. Allerdings bedeutet die Kongruenz der eingesetzten Fachverfahren nicht, dass diese automatisch technisch z.B. auf eine gemeinsame Datenbank migriert werden können. Die Fachverfahren werden bei Einrichtung immer customized, Datenbanken parametrisiert, individuelle Einstellungen vorgenommen. Bei der Komplexität der Fachverfahren (z.B. im Sozialwesen, Personalmanagement, Finanzwesen, Einwohnerwesen, etc.) ist nicht davon auszugehen, dass die Migrationen immer kurzfristig erfolgen können. Die Umstellung auf einheitliche technische Basen mit entsprechenden Synergiepotenzialen ist zum Teil eher mittel- bis langfristig möglich, nicht zuletzt auch deshalb, weil die Arbeitsprozesse bei den Kunden eine längerfristige Planung voraussetzen. Auch ist zu beachten, dass beim Übergang der KDG in die hannIT die Übernahme der Vertragsverhältnisse nicht im Wege einer Gesamtrechtsnachfolge erfolgen kann. Es wird somit notwendig werden die Verträge zu prüfen und Abstimmungen mit den Vertragspartnern durchzuführen. Die Annahme ist, dass diese Abstimmung mit den Vertragspartnern, mit denen zum Großteil langjährig und vertrauensvoll zusammengearbeitet wird, im Laufe des Jahres 2021 erfolgreich erfolgen wird.

Das Serviceportfolio der hannIT ist insgesamt größer als das der KDG. Dies ermöglicht es, den potentiellen Kundenkreis für die Services der hannIT durch den Zusammenschluss zu erweitern. Die Erfahrung nach Gründung der hannIT zeigt, dass dies nicht kurzfristig erfolgt, sondern auch ein mittel- bis langfristiger Prozess ist, da die Ablösung eines bestehenden Fachverfahrens immer ein großer organisatorischer Aufwand in den Kommunen ist.

### Servicequalität

Trotz der notwendigen längeren Planung und entsprechendem Ressourcenaufwand für die Migration von z.B. Datenbanken in Fachverfahren, würden die Vergrößerung der Teams für die jeweiligen Services und Fachverfahren eine Verbesserung der Serviceerbringung für die Kunden bedeuten. In den größeren Teams kann die Ausstattung der Kundenservice-Hotlines einfacher realisiert werden, Vertretungsregelungen sind einfacher zu finden, der fachliche Austausch findet in einem größeren Wissenspool statt. Dies zeigt sich bereits nach den ersten Vernetzungsgesprächen, die im Zuge der Due Diligence zwischen hannIT- und KDG-Fachteams stattgefunden haben. Bereits direkt danach hat sich ein reger Informationsaustausch unter den Kolleg\*innen in Hannover und Göttingen etabliert. Vorgehensweisen werden bereits jetzt aufeinander abgestimmt. Dieser vielversprechende Start lässt bereits die Möglichkeiten eines festen Zusammenschlusses in den Teams erkennen.

Nach dem Zusammenschluss repräsentiert die hannIT+ einen wesentlich größeren Kundenkreis als zuvor, auch gegenüber den Lieferanten/Softwareherstellern. Die Verhandlungsposition, insbesondere auch bei Service Requests an Lieferanten, würde sich verbessern.

### Servicekontinuität

Der Gesetzgeber legt in seiner Gesetzgebung zunehmend den Fokus auf Datenschutz und IT-Sicherheitsaspekte. Der Aufwand zur Erfüllung dieser Anforderungen steigt, auch in den Kommunen, stetig. So ist z.B. für den Betrieb von Fachverfahren im Zulassungswesen, aber auch anderen Fachverfahren, eine Zertifizierung erforderlich. hannIT hat vor drei Jahren das Projekt zur Zertifizierung des hannIT-Rechenzentrums gemäß BSI-Grundschrift gestartet, die Zertifizierung ist für



Ende 2021 geplant. Für die Kunden der hannIT und dann auch der KDG bedeutet dies für die Zukunft eine gesicherte Servicekontinuität.

### Trägerperspektive

Für die **Träger** der zusammengeführten Organisation eröffnet eine Fusion Vorteile und Möglichkeiten, die perspektivisch beträchtlich zur Verbesserung

- der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens,
- des Serviceangebotes für die Kunden,
- der Servicequalität und
- des Stellenwertes des Unternehmens

beitragen werden.

### Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

Zur Darstellung der Wirtschaftlichkeit des zusammengelegten Unternehmens hannIT+ wurden in einem ersten Schritt die Wirtschaftspläne für 2022 bis 2024 beider Unternehmen übereinandergelegt. Die mittelfristige Ergebnisplanung der einzelnen Unternehmen stellt sich wie folgt dar:

#### mittelfristige Ergebnisplanung der KDG

Die KDG hatte in den zurückliegenden Jahren aufgrund struktureller Defizite und der geringen Marktabdeckung verschiedene Herausforderungen zu bewerkstelligen. In den vergangenen zwei Jahren wurden durch die neue Führung des Unternehmens Weichen stellende Maßnahmen etabliert, um die KDG wieder auf einen wirtschaftlichen Kurs zu führen. Dazu zählen insbesondere:

- **Einführung einer jährlichen Preiserhöhung**  
Um die Wirtschaftlichkeit nachhaltig zu verbessern, wurde im Sommer 2019 vom Verwaltungsrat der KDG beschlossen, die Preise jährlich um 3,5 % zu erhöhen. Diese jährliche Preiserhöhung ist bei den Kunden bekannt und wird in der Haushaltsplanung der Verwaltungen entsprechend vorgesehen. Die KDG hat mit Wirkung für die Jahre 2020 und 2021 bereits Preisanpassungen umgesetzt.
- **Portfoliobereinigung**  
Folgende Produkte wurden aufgrund von Unwirtschaftlichkeit (Jahresfehlbetrag der produktbezogenen Deckungsbeitragsrechnung in EUR in Klammern) aus dem Portfolio gestrichen:

Maßnahme	Erläuterung	Jahresfehlbetrag	Effekt
Abkündigungen	Filmentwicklung	36.863	Zum 31.12.2020
	DocSetMinder	22.686	Zum 31.12.2020
	Datenschutzregister	36.863	Zum 31.12.2020
	pmPayment	-15.430	Zum 30.06.2021
	Citywerk	-11.788	Zum 31.12.2021 <sup>1</sup>

Sollte die Entscheidung für die Zusammenführung beider Häuser positiv ausfallen, werden für folgende Verfahren alternative Anbieter gesucht:

Maßnahme	Erläuterung	Jahresfehlbetrag	Effekt
Abkündigungen	Winfried Friedhofsverwaltung	-10.087	Zum 31.12.2021

<sup>1</sup> Gleichzeitig Umstieg auf NOLIS CMS und größtenteils auch Rathausdirekt

	3 Kunden		
	TeraWin Bauhofverwaltung 2 Kunden	5.071	Zum 31.12.2021

- **Controlling Maßnahmen**

In den Jahren 2019 und 2020 wurden umfangreiche Controlling-Maßnahmen umgesetzt, um die wirtschaftliche Steuerung der KDG zu optimieren. Dazu gehören unter anderem ein wöchentliches Liquiditätscontrolling, eine Umstellung der Faktura und der Abrechnung von Lieferantenrechnungen auf Monatsbasis und die Abschaffung von Vorfinanzierungen.

Unter Berücksichtigung der genannten Maßnahmen ergibt sich die mittelfristige Ergebnisplanung der KDG vor Betrachtung einer Fusion mit der hannIT wie folgt:

<b>Mittelfristige Ergebnisplanung</b>			
	<b>KDG Plan 2022</b>	<b>KDG Plan 2023</b>	<b>KDG Plan 2024</b>
	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
Umsatzerlöse	8.605.777	8.906.979	9.218.723
Sonstige betriebliche Erträge	6.108	6.108	6.108
<b>Erträge</b>	<b>8.611.884</b>	<b>8.913.086</b>	<b>9.224.831</b>
Materialaufwand	1.603.259	1.627.464	1.652.295
Personalaufwand	4.143.708	4.268.019	4.417.400
Abschreibungen	532.859	532.859	532.859
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.584.736	2.634.905	2.685.608
Finanzergebnis	12.500	11.500	10.500
Steuern	1.000	1.000	1.000
<b>Aufwendungen</b>	<b>8.878.062</b>	<b>9.075.747</b>	<b>9.299.661</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>- 266.178 €</b>	<b>- 162.661 €</b>	<b>- 74.831 €</b>
Gewinnvortrag aus Vorjahren	-	-	-
<b>Jahresergebnis</b>	<b>- 266.178 €</b>	<b>- 162.661 €</b>	<b>- 74.831 €</b>
<i>nachrichtlich:</i>			
<b>Entwicklung Gewinn-/Verlustvortrag</b>	<b>- 1.947.421 €</b>	<b>- 2.110.082 €</b>	<b>- 2.184.913 €</b>

Tabelle 1 Mittelfristige Ergebnisplanung 2022 - 2024 der KDG

mittelfristige Ergebnisplanung der hannIT

Die mittelfristige Ergebnisplanung der hannIT vor Betrachtung einer Fusion gestaltet sich wie folgt:

<b>Mittelfristige Ergebnisplanung</b>			
	<b>hannIT Plan 2022</b>	<b>hannIT Plan 2023</b>	<b>hannIT Plan 2024</b>
	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
Umsatzerlöse	29.820.250	31.180.263	32.608.276
Sonstige betriebliche Erträge	115.000	115.000	115.000
<b>Erträge</b>	<b>29.935.250</b>	<b>31.295.263</b>	<b>32.723.276</b>
Materialaufwand	10.680.550	11.089.578	11.519.056
Personalaufwand	12.806.250	13.120.156	13.441.910
Abschreibungen	3.920.000	3.920.000	3.920.000
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.725.000	2.725.000	2.725.000
Finanzergebnis	10.000	10.000	10.000
Steuern	120.000	120.000	120.000
<b>Aufwendungen</b>	<b>30.261.800</b>	<b>30.984.734</b>	<b>31.735.967</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>- 326.550 €</b>	<b>310.529</b>	<b>987.309</b>
Gewinnvortrag aus Vorjahren	326.550	-	-
<b>Jahresergebnis</b>	<b>0</b>	<b>310.529</b>	<b>987.309</b>
<i>nachrichtlich:</i>			
<b>Entwicklung Gewinn-/Verlustvortrag</b>	<b>1.987.146</b>	<b>2.297.674</b>	<b>3.284.984</b>

Tabelle 2 Mittelfristige Ergebnisplanung 2022 - 2024 der hannIT

Die einfache Addition der oben dargestellten mittelfristigen Ergebnisplanungen für die KDG und die hannIT gibt für die geplante gemeinsame Organisation hannIT+ das im folgenden dargestellte Bild. Dabei wurden die erwarteten Synergieeffekte und Kosteneinsparungen in dieser Betrachtung noch nicht berücksichtigt.

<b>Mittelfristige Ergebnisplanung</b>											
	<b>hannIT</b>	<b>KDG</b>	<b>hannIT+</b>		<b>hannIT</b>	<b>KDG</b>	<b>hannIT+</b>		<b>hannIT</b>	<b>KDG</b>	<b>hannIT+</b>
	<b>Plan</b>	<b>Plan</b>	<b>Plan</b>		<b>Plan</b>	<b>Plan</b>	<b>Plan</b>		<b>Plan</b>	<b>Plan</b>	<b>Plan</b>
	<b>2022</b>	<b>2022</b>	<b>2022</b>		<b>2023</b>	<b>2023</b>	<b>2023</b>		<b>2024</b>	<b>2024</b>	<b>2024</b>
	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>		<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>		<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
Umsatzerlöse	29.820.250	8.605.777	38.426.027		31.180.263	8.906.979	40.087.241		32.608.276	9.218.723	41.826.999
Sonstige betriebliche Erträge	115.000	6.108	121.108		115.000	6.108	121.108		115.000	6.108	121.108
<b>Erträge</b>	<b>29.935.250</b>	<b>8.611.884</b>	<b>38.547.134</b>		<b>31.295.263</b>	<b>8.913.086</b>	<b>40.208.349</b>		<b>32.723.276</b>	<b>9.224.831</b>	<b>41.948.107</b>
Materialaufwand	10.680.550	1.603.259	12.283.809		11.089.578	1.627.464	12.717.041		11.519.056	1.652.295	13.171.351
Personalaufwand	12.806.250	4.143.708	16.949.958		13.120.156	4.268.019	17.388.176		13.441.910	4.417.400	17.859.310
Abschreibungen	3.920.000	532.859	4.452.859		3.920.000	532.859	4.452.859		3.920.000	532.859	4.452.859
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.725.000	2.584.736	5.309.736		2.725.000	2.634.905	5.359.905		2.725.000	2.685.608	5.410.608
Finanzergebnis	10.000	12.500	22.500		10.000	11.500	21.500		10.000	10.500	20.500
Steuern	120.000	1.000	121.000		120.000	1.000	121.000		120.000	1.000	121.000
<b>Aufwendungen</b>	<b>30.261.800</b>	<b>8.878.062</b>	<b>39.139.862</b>		<b>30.984.734</b>	<b>9.075.747</b>	<b>40.060.481</b>		<b>31.735.967</b>	<b>9.299.661</b>	<b>41.035.628</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>- 326.550 €</b>	<b>- 266.178 €</b>	<b>- 592.728 €</b>		<b>310.529</b>	<b>- 162.661 €</b>	<b>147.868</b>		<b>987.309</b>	<b>- 74.831 €</b>	<b>912.479</b>
Gewinnvortrag aus Vorjahren	326.550	-	326.550		-	-	-		-	-	-
<b>Jahresergebnis</b>	<b>0</b>	<b>- 266.178 €</b>	<b>(266.178)</b>		<b>310.529</b>	<b>- 162.661 €</b>	<b>147.868</b>		<b>987.309</b>	<b>- 74.831 €</b>	<b>912.479</b>
<i>nachrichtlich:</i>											
<b>Entwicklung Gewinn-/Verlustvortrag</b>	<b>1.987.146</b>	<b>- 1.947.421 €</b>	<b>39.725</b>		<b>2.297.674</b>	<b>- 2.110.082 €</b>	<b>187.592</b>		<b>3.284.984</b>	<b>- 2.184.913 €</b>	<b>1.100.071</b>

Tabelle 3 Mittelfristige Ergebnisplanung 2022 - 2024 der hannIT+

### Finanzielle Synergieeffekte für die hannIT+

In einem weiteren Schritt wurden zur Bewertung der tatsächlichen, erwarteten Entwicklung Synergieeffekte eingearbeitet, die sich durch einen Zusammenschluss ergeben. Diese unterteilen sich im Wesentlichen in die Unterpositionen

- Steigerung von Umsatzerlösen
- Kosteneffekte durch die Zusammenlegung von Rechenzentren
- Veränderungen im „Materialaufwand“
- Veränderungen in den „sonstige betrieblichen Aufwendungen“, z.B. Kosten des Zusammenschlusses

Eine detaillierte Analyse dieser einzelnen Bereiche führt zu folgenden Zahlen, die unten im Detail erläutert werden. Im Einzelnen sind die folgenden Effekte und Beträge zu erwarten:

<b>Steigerung von Umsatzerlösen</b>		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	Wechselseitige Realisierung von Bestandskundengeschäft	40.000 €	80.000 €	150.000 €
	Erweiterung der Produktpalette	40.000 €	80.000 €	150.000 €
	VOIS Plattformen	25.000 €	50.000 €	100.000 €
		- €	- €	- €
		<b>107.022 €</b>	<b>212.023 €</b>	<b>402.024 €</b>
<b>Personalaufwand</b>		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Anpassungen bei der KDG</b>	<b>- 450.000 €</b>	<b>- 459.000 €</b>	<b>- 468.180 €</b>
	Personalaufwendungen zur Umsatzsteigerung (Personal; pauschal 75% vom Neuumsatz)	80.267 €	159.017 €	301.518 €
		<b>- 369.734 €</b>	<b>- 299.983 €</b>	<b>- 166.662 €</b>
<b>Materialaufwand</b>		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	verteilter RZ Betrieb	- €	- €	- €
	Materialaufwendungen zur Umsatzsteigerung (Lizenzen; Wartung; pauschal 15% vom Neuumsatz)	16.053 €	31.803 €	60.304 €
		<b>16.053 €</b>	<b>31.803 €</b>	<b>60.304 €</b>
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	Kosten für das hannIT+ Zusammenführungsprojekt	100.000 €	50.000 €	- €
	geringerer Aufwand für Hardware und Lizenzen Cisco	- 90.000 €	- 90.000 €	- 90.000 €
		<b>10.000 €</b>	<b>- 40.000 €</b>	<b>- 90.000 €</b>
	<b>Synergien</b>	<b>450.702 €</b>	<b>520.202 €</b>	<b>598.382 €</b>

Tabelle 4      **Finanzielle Synergieeffekte der hannIT+ 2022 – 2024**

- **Steigerung von Umsatzerlösen**
  - Eine Umsatzsteigerung ist möglich durch die Nutzung des Kundenpotenzials in Fachverfahren wie z.B. LOGA, wo im Kundenkreis der KDG noch Nachholpotenzial gesehen wird. Konkret wird erwartet, dass das Jahr 2022 mit vorbereitenden

Gesprächen verlaufen wird, bis dann im Jahr 2023 und 2024 Umsatzsteigerungen durch Neubeauftragungen folgen. Dabei sind die zu erwartenden Umsatzsteigerungen aufgrund der Zusammenführung beider Unternehmen zum jetzigen Zeitpunkt nicht konkret bezifferbar. Es können aber folgende Zielgrößen und Annahmen getroffen werden:

- **Ausbau Bestandskundengeschäft - Abnahme von weiteren Modulen in stark nachgefragten Produkten:** Durch die Zusammenlegung der Teams können neue Module angeboten und spezialisiert betreut werden. Sind mehr Module im Einsatz, wächst auch der Umsatz.
  - **Neukundengewinnung - Erweiterung der Produktpalette:** In einigen Bereichen können derzeit die KDG und die hannIT nicht immer auf Ihre Kunden mit passenden Produkten zugehen. Die Kundenanforderungen sind unterschiedlich, z.B. im Bereich Dokumentenmanagement. Hier besteht das Potenzial, dass durch die unterschiedlichen im Einsatz befindlichen Softwareprodukte die bisher nicht befriedigte Nachfrage bedient werden kann. Durch die Erweiterung des Kundenkreises ergeben sich hier Potenziale für Neugeschäft. Diese werden sich voraussichtlich mittel- bis langfristig und mit entsprechender Kommunikation erzielen lassen.
  - **Investition in zukunftsfähige Produkte:** Beide Unternehmen haben in zukunftsfähige Produkte investiert. Es entsteht eine sehr hohe Nachfrage, die bei Zusammenlegung der Teams (z.B. im Bereich Einwohnerwesen (VOIS mit einer Vielzahl an Zusatzmodulen)) voraussichtlich schneller bedient werden kann.
- **Veränderungen im „Materialaufwand“**
    - **Kosteneffekte durch die Zusammenlegung von Rechenzentren**
      - Zur Erhebung der zu erwartenden Kosteneffekte durch die Zusammenlegung von Rechenzentren wurden die folgenden drei Szenarien im Detail analysiert:
        1. Beibehalt des Status Quo, 2 RZ in Hannover, 2 RZ in Göttingen
        2. Beide RZ in Hannover, ein Netzknoten in Göttingen
        3. Ein RZ in Hannover, eines in Göttingen
      - Das Zielszenario im Betrieb der Rechenzentren besteht darin, ein RZ in Hannover und eines in Göttingen zu betreiben – also im Szenario 3. Allen Nutzern dieser Rechenzentren würde ein auf Basis BSI-Grundschutz – zertifiziertes Konstrukt mit einer 24/7/365 Rufbereitschaft für Systemstörungen zur Verfügung stehen. Insbesondere den Kunden der KDG entsteht damit im Vergleich zur jetzigen Situation ein erheblicher Vorteil an Verfügbarkeit, Servicequalität und IT-Sicherheit. Die Träger der hannIT haben seit geraumer Zeit auf dieses Szenario hingewirkt und den erforderlichen und kostenintensiven Investitionen und Aufwendungen mit dem strategischen Blick auf erkennbar weiter ansteigende Anforderungen hinsichtlich gesetzlicher Rahmenbedingungen zugestimmt.

Die nachfolgende Darstellung vergleicht die obigen drei Szenarien hinsichtlich der operativen Kosten (Racks, Strom, Miete, Hands-on Kosten)

und der Kosten für die erforderliche breitbandige Datenanbindung Hannover – Göttingen (voraussichtlich 100 Gigabit).

	Szenario 3	Szenario 2	Szenario 1
	Ein Rechenzentrum in Hannover, eines in Göttingen	Beide Rechenzentren in Hannover, nur Netzknoten in Göttingen	Status Quo, 2 RZ in Hannover, 2 in Göttingen
<b>operative Kosten p.a.</b>	€ 1.536.382,20	€ 1.472.011,55	€ 1.587.392,42
<b>Datenanbindung p.a.</b>	€ 264.989,20	€ 264.989,20	€ 20.000,00
	<b>€ 1.801.371,40</b>	<b>€ 1.737.000,75</b>	<b>€ 1.607.392,42</b>
<b>Delta p.a. zu Sz. 1</b>	<b>€ 193.978,98</b>	<b>€ 129.608,33</b>	
<b>in %</b>	<b>11%</b>	<b>7%</b>	

**Tabelle 5 Vergleich der Rechenzentrumskonfigurationen**

- Die Analyse erbringt das auf den ersten Blick so nicht erwartete Ergebnis, dass eine Zusammenlegung von Rechenzentren in der gewählten Konstellation keine Kostenersparnisse, sondern Kostensteigerungen mit sich bringt. Erklärt wird das Ergebnis dadurch, dass die operativen Kosten im Vergleich zwischen Szenario 1 und Szenario 3 nur unwesentlich sinken, weil die Ausstattung der RZ im Szenario 3 an beiden Standorten etwa gleich groß und damit jeweils erheblich über der nominellen Ausstattung des GDWG RZ der KDG liegen wird. Dennoch wird das Szenario 3 als das technisch sinnvollste Szenario angesehen und daher weiter verfolgt.

Den wesentlichen Teil zu den Gesamtkosten tragen die zu erwartenden Aufwände für die Datenanbindung bei. Ggf. besteht hier noch ein gewisses Potenzial zur Kostensenkung. Die dargestellten Preise beruhen auf einem vorliegenden Angebot der T-Systems unter Berücksichtigung der (erheblichen) erforderlichen Leitungsqualität (100 GBit mit geringen Latenzen).

In der Gesamtbetrachtung wird bei Fusion vereinbart, dass die jetzigen Träger und Kunden der KDG die Aufwände für die Datenanbindung (ca. 260 T€ p.a.) tragen werden. Daher werden die hier ermittelten zusätzlichen Kosten bei der Betrachtung der Synergie-Effekte nicht berücksichtigt.
- Mittelfristig lassen sich durch eine Zusammenlegung der zentralen Komponenten im RZ Kostendegressionen erzielen. Diese werden auf folgende Werte geschätzt.

<b>Einspar-Potenziale bei Anschaffung/Betriebskosten über 5 Jahre</b>	<b>Zeitraum/ Termin</b>	
Zusammenführung Storage	50T€	2023
Zusammenführung Firewall System	200T€	2023
Hosts für virtuelle Maschinen harmonisieren	150T€	2022
Lizenzkostenreduzierung z.B. Microsoft, Oracle, VMware	75T€	2023

Zusammenführung Core, WDM, LAN und Netzwerkmanagement	200T€	2024
Reduzierung des Ausschreibungsaufwands	20T€	2022

- **Aufwendungen zur Umsatzsteigerung (Lizenzen; Wartung; pauschal)**  
Zur Realisierung der oben genannten Umsatzsteigerungen ist ein erhöhter Materialaufwand eingeplant, der pauschal in Relation zur geplanten Umsatzsteigerung eingeplant wird. Davon abgedeckt sind insbesondere Lizenz- und Wartungskosten

- **Veränderungen in den „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“**
  - Hier sind Kosten für das hannIT+ Zusammenführungsprojekt (gesamt: ca. 150 T€). Entlastend wirkt der geringere Aufwand für Hardware und Lizenzen Cisco.

Aus dieser Betrachtung ergibt sich für einen gemeinsamen Wirtschaftsplan der hannIT+ für die Jahre 2022 – 2024 das folgende Bild:

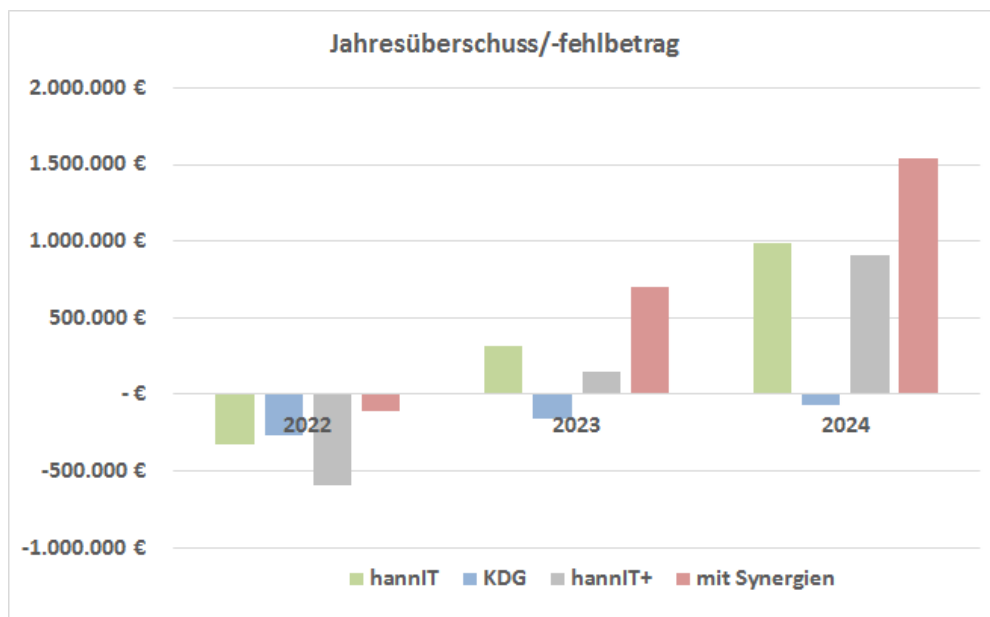


<b>Mittelfristige Ergebnisplanung</b>							
	<b>hannIT+</b>	<b>Mit Synergien</b>		<b>hannIT+</b>	<b>Mit Synergien</b>		
	<b>akkumulierter</b>			<b>akkumulierter</b>		<b>hannIT+</b>	
	<b>Plan</b>			<b>Plan</b>		<b>akkumulierter</b>	
	<b>2022</b>			<b>2023</b>		<b>Plan</b>	
	<b>2024</b>					<b>Mit Synergien</b>	
	<b>€</b>			<b>€</b>		<b>€</b>	
Umsatzerlöse	38.426.027	<b>107.022</b>		40.087.241	<b>212.023</b>	41.826.999	<b>402.024</b>
Sonstige betriebliche Erträge	121.108			121.108		121.108	
<b>Erträge</b>	<b>38.547.134</b>	<b>38.654.156</b>		<b>40.208.349</b>	<b>40.420.372</b>	<b>41.948.107</b>	<b>42.350.131</b>
Materialaufwand	12.283.809	<b>16.053 €</b>		12.717.041	<b>31.803 €</b>	13.171.351	<b>60.304 €</b>
Personalaufwand	16.949.958	- <b>369.734 €</b>		17.388.176	- <b>299.983 €</b>	17.859.310	- <b>166.662 €</b>
Abschreibungen	4.452.859	-		4.452.859		4.452.859	
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5.309.736	<b>10.000</b>		5.359.905	- <b>40.000 €</b>	5.410.608	- <b>90.000 €</b>
Finanzergebnis	22.500			21.500		20.500	
Steuern	121.000			121.000		121.000	
<b>Aufwendungen</b>	<b>39.139.862</b>	<b>38.796.182</b>		<b>40.060.481</b>	<b>39.752.302</b>	<b>41.035.628</b>	<b>40.839.270</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	- <b>592.728 €</b>	- <b>142.026 €</b>		<b>147.868</b>	<b>668.070 €</b>	<b>912.479</b>	<b>1.510.861 €</b>
Gewinnvortrag aus Vorjahren				-		-	
<b>Jahresergebnis</b>	- <b>592.728 €</b>	- <b>142.026 €</b>		<b>147.868</b>	<b>668.070</b>	<b>912.479</b>	<b>1.510.861</b>

Tabelle 6 Mittelfristige Ergebnisplanung der hannIT+ 2022 – 2024  
ohne (grau) und mit (rot) Synergieeffekten; Annahme: Leitungskosten RZ werden durch jetzige Träger und Kunden der KDG getragen

Zusammengefasst wird folgende Entwicklung der Jahresergebnisse 2022 – 2024 erwartet:

Jahresüberschuss/fehlbetrag		2022	2023	2024
<b>hannIT</b>	-	326.550 €	310.529 €	987.309 €
<b>KDG</b>	-	266.178 €	162.661 €	74.831 €
<b>hannIT+</b>	-	592.728 €	147.868 €	912.479 €
<b>mit Synergien</b>	-	112.161 €	695.672 €	1.536.155 €



**Tabelle 7** Gegenüberstellung der geplanten Jahresergebnisse in der mittelfristigen Ergebnisplanung 2022 – 2024 für die hannIT (grün), KDG (blau), hannIT+ ohne Synergien (grau), hannIT+ mit Synergieeffekten (rot).

Aus der obigen Tabelle 7 geht hervor, welche signifikanten finanziellen Synergieeffekte aus der geplanten Fusion hervorgehen. Das gemeinsame Jahresergebnis der hannIT+ mit Synergieeffekten (rot) ist in jedem Jahr deutlich besser als

- das Ergebnis jedes einzelnen Unternehmens und
- deutlich besser als die Ergebnisse beider Unternehmen akkumuliert (grau).

## Maßnahmen

Für die Realisierung der mittelfristigen Ergebnisplanung mit Synergieeffekten sind die folgenden Maßnahmen notwendig:

- **Steigerung von Umsatzerlösen**  
Stetig steigende Realisierung der Potenziale bis 2023.
- **Kosteneffekte durch die Zusammenlegung von Rechenzentren**  
Bedingt durch die Situation der RZ der hannIT ist der Beginn der Nutzung einer gemeinsamen RZ-Struktur (ein RZ in Hannover, ein RZ in Göttingen) bereits im Jahr 2021 sinnvoll. Die technische Umsetzung für diese Lösung und die Regelung der Mehrkosten für eine Datenverbindung ist daher umgehend, bevorzugt in den vertraglichen Regelungen zum Zusammenschluss zu klären.
- **Veränderungen im „Materialaufwand“**  
Diese Aufwände hängen direkt vom Mehrgeschäft ab und fallen daher nur bei entsprechendem Mehrgeschäft an.
- **Veränderungen in den „sonstige betrieblichen Aufwendungen“, z.B. Kosten des Zusammenschlusses**  
Diese Aufwände hängen direkt vom Mehrgeschäft ab und fallen daher nur bei entsprechendem Mehrgeschäft an.
- **Verbesserung des Serviceangebotes und der Servicequalität**  
Wie oben bereits dargestellt, wird die Vergrößerung der Teams für die jeweiligen Services und Fachverfahren eine Verbesserung der Serviceerbringung für die Kunden – also die Träger - bedeuten
- **Verbesserung des Stellenwertes des Unternehmens**

Gegenwärtig ist die niedersächsische Struktur der IT Dienstleister auf vier Unternehmen verteilt, nämlich

- KDO (kommunale Dienste Oldenburg)
- ITEBO GmbH
- hannIT
- KDG (kommunale Dienste Göttingen)

Die KDO und die ITEBO sind mit etwa 40 M€ Umsatz p.a. die beiden größten Dienstleister, gefolgt von der hannIT mit etwa 30 M€ Umsatz und der KDG mit ca. 8,5 M€. Die anhaltende und weiter erforderliche Digitalisierung im öffentlichen Bereich erfordert eine intensive Vernetzung von Kommunen, Landkreisen, dem Land und auch dem Bund. Diese Notwendigkeit lässt eine Konsolidierung der Dienstleisterlandschaft auf der kommunalen Ebene, wie sie in anderen Bundesländern bereits erfolgt ist, auch in Niedersachsen sinnvoll erscheinen.

Eine hannIT+ wäre als IT Dienstleister etwa gleicher Größe dann auf einer Höhe mit der KDO und der ITEBO und lässt rings um die niedersächsische Landeshauptstadt einen großen, leistungsfähigen

Dienstleister entstehen. Die hannIT+ würde auch in Gesprächen und Projekten mit dem Land, z.B. dem IT.N ein größeres Gewicht erlangen als die einzelnen Beteiligten.

Die oben genannten Unternehmen sind auch Gesellschafter der GovConnect, wo sie gleiche Gesellschaftsanteile haben. Der Umgang mit den Gesellschaftsanteilen der hannIT+ wird entsprechend der Gesellschafterverträge der GovConnect erfolgen, ist aber noch nicht abschließend geklärt.

### Mitarbeiter\*innenperspektive

Für die **Mitarbeiter\*innen** der zusammengeführten Organisation eröffnet eine Fusion Vorteile und Möglichkeiten, die perspektivisch signifikant zu

- Mitarbeiter\*innenzufriedenheit,
- Wissenstransfer und
- Erhöhung der Servicequalität

beitragen:

- Für Mitarbeiter\*innen in Fachverfahren oder Technologien, die derzeit von kleinen Teams oder gar von Einzelpersonen in Teilzeitarbeit betreut werden, wird eine Zusammenführung verbesserten Know-How Austausch und einfachere Vertretungsregeln bedeuten. Das erhöht sowohl die Servicequalität durch bessere Erreichbarkeit der Teams, als auch die Mitarbeiter\*innenzufriedenheit.
- Auch in größeren Teams wird durch eine Zusammenführung und dem damit verbundenen Anstieg der Teamstärke die Servicequalität und auch die Mitarbeiter\*innenzufriedenheit gestärkt. Grund dafür sind u.a.
  - Größere Teams und damit leichtere Vertretungsregeln
  - Größtenteils gleiche Softwareprodukte, daher ein "Plus" an Erfahrungen
  - Bessere Möglichkeit zur fachlichen Spezialisierung
- Die Struktur der hannIT mit einer gut ausgebauten Personalabteilung (7 MA) führt insbesondere für die Mitarbeiter\*innen der KDG mutmaßlich zu einer Verbesserung in der Ansprechbarkeit bei personalrelevanten Fragen.
- Ein gut ausgebautes Recruiting bei der hannIT (2 MA) führt zu einer effizienten und schnellen Neu- und Nachbesetzung von Stellen und damit zu kurzen Vakanzen in den Teams.
- Ein gut organisiertes Ausbildungswesen führt parallel zu einer internen Heranführung von Nachwuchskräften an die Aufgaben der Organisation und damit ebenfalls zu schneller Neu- und Nachbesetzung von Stellen

### Maßnahmen

Zur Realisierung der genannten Synergiepotenziale sind die folgenden Maßnahmen geplant:

- Basierend auf der definierten Aufbauorganisation (Organigramm) der zusammengeführten Organisation hannIT+ werden Mitarbeiter\*innen entsprechend ihrer Fähigkeiten, ihrer Erfahrungen und ihres Wissens den jeweiligen Organisationseinheiten zugeordnet. Aufgrund der Ähnlichkeit der Aufbauorganisation wird erwartet, dass damit keinen nennenswerten Verwerfungen in bestehenden Teams verbunden sind.

- Es ist geplant, am Standort Göttingen ein Leitungsteam aus 2-3 Mitarbeiter\*innen zu etablieren. Das Leitungsteam soll in Fragen wie z.B. dem Facility Management (GÖ) eigenständig agieren und sich zu anderen administrativen und organisatorischen Fragen, die nicht in der Verantwortung von Kompetenzcenter-Manager\*in oder Servicemanager\*in liegen, mit den entsprechenden Stellen in Hannover eigenverantwortlich abstimmen. Die Standortleitung in Göttingen nimmt mit einer Person an den Jour Fixes des Vorstands der hannIT+ teil.
- Für alle Mitarbeiter\*innen mit Führungsaufgaben ist unmittelbar nach einem Beschluss zur Fusion ein Programm zur Führungskräftequalifikation geplant. Einbezogen werden sollen dabei sowohl jene Mitarbeiter\*innen, die jetzt bereits Führungsaufgaben haben oder perspektivisch übernehmen könnten. Ziel des Programmes, das über ca. 6 Monate angelegt werden soll, ist es, eine durchgehende Führungskultur und -methodik zu etablieren.
- Für alle Mitarbeiter\*innen werden standortübergreifend Angebote zu "Events" und anderen Maßnahmen zur Vernetzung gemacht. Angesichts der noch vorherrschenden Corona-Problematik wird dies entsprechend der jeweils herrschenden Gegebenheiten geschehen. Ziel ist es, das „Wir – Gefühl“ der hannIT+ im Sinne einer gemeinsamen Firmenkultur zu stärken.

Die Umsetzung dieser Maßnahmen wird unter enger Einbeziehung der Gremien auf beiden Seiten, insbesondere der Personalräte, stattfinden.

### Organisationsperspektive

Der Zusammenschluss von hannIT und KDG ist organisatorisch als „Beitritt“ der KDG zur hannIT geplant. Im Zuge des Strategieprozesses der hannIT wurden die Organisationsstruktur und Prozesse der hannIT einem Review unterzogen und neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet. Das interne Change-Projekt war somit als „Refit for Growth“ betitelt. Eine Aufnahme der KDG-Kolleg\*innen in die bestehenden hannIT Kompetenzcenter erscheint daher unproblematisch, auch da die Organisationsstruktur der hannIT und KDG sich ähnlich sind.

Die Übernahme der hannIT Prozesse (z.B. der Serviceprozesse aber auch der IT-Sicherheitsprozesse) durch die KDG-Kolleg\*innen wird sicherlich eine längere Zeit in Anspruch nehmen. Die im Zuge des hannIT Change-Projekts Refit for Growth überarbeiteten Prozesse sind inzwischen innerhalb der hannIT recht gut etabliert, aber auch dies hat einige Zeit in Anspruch genommen. Gerade die noch recht frische Erfahrung der hannIT-Kolleg\*innen in der Arbeit mit neuen bzw. angepassten Prozessen könnte allerdings auch die Einarbeitung der neuen Kolleg\*innen in die „hannIT-Welt“ erleichtern.

Eine große Herausforderung wird sicherlich die Umstellung der administrativen Prozesse in Buchhaltung, Einkauf, HR auf die hannIT-Prozesse sein. Hier wechseln teils komplett die Ansprechpartner\*innen für die KDG-Kolleg\*innen.

Um eine Redundanz von eingesetzten Tools zu vermeiden, sollen bei hannIT im Einsatz befindliche Software z.B. für Buchhaltung, DMS, Ticketing, etc. für die KDG übernommen werden. Die Ablösung von Tools und die dafür ggf. notwendigen Migrationsprojekte werden im Übergang Kosten verursachen und interne Ressourcen in Anspruch nehmen, mittelfristig aber die Gemeinkosten senken.

Zielvorstellung des Zusammenschlusses ist eine gemeinsame neue Unternehmenskultur zu entwickeln. Auch wenn die Startvoraussetzungen dafür aufgrund der bereits ähnlich gelagerten

Unternehmensausrichtung gut sind, ist das Zusammenwachsen der beiden Unternehmen ein längerer Prozess.

### Maßnahmen

Zur Umsetzung des Zusammenschlusses wird ein umfangreiches Changeprojekt, das umfassend vom Vorstand begleitet wird, gemäß der Projektmanagementmethodik der hannIT aufgesetzt. Dieses umfasst alle notwendigen organisatorischen, rechtlichen und kommunikativen Aspekte. Essentiell ist die gute und stetige Kommunikation mit allen Kolleg\*innen der hannIT+, um Reibungsverluste möglichst gering zu halten. Für Einzelaspekte wird die Unterstützung externer Experten/Berater in Anspruch genommen.

## 4. Rechtliches Beitrittsszenario

Das rechtliche Beitrittsszenario umfasst zwei Schwerpunkte:

- die kommunalrechtliche Umsetzung und
- die vergaberechtliche Bewertung.

Das kommunalrechtliche Szenario muss das Risiko des Verlustes der Inhousefähigkeit so gering wie möglich halten. Aus diesem Grund fallen Optionen wie die Gründung einer gemeinsamen GmbH weg.

### Kommunalrechtlicher Beitritt

Der kommunalrechtliche Beitritt richtet sich nach den Regeln des Niedersächsischen Kommunalverfassungsgesetzes und muss im Einvernehmen mit der Kommunalaufsicht und durch den Beschluss der zuständigen Räte umgesetzt werden. Um die zukünftigen Veränderungsoptionen beleuchten zu können, wird zunächst der Blick auf den Status Quo gerichtet. Die aktuelle Situation stellt sich wie folgt dar:

#### Status quo

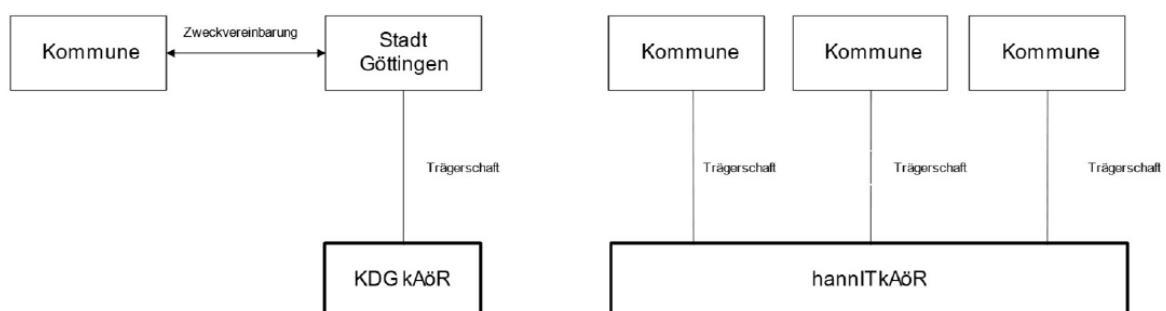


Abb 1: Status Quo Beziehung Kunde Unternehmen  
(Quelle: 2021\_03\_08 Konzept Fusion hannIT KDG.pdf)

Die Inhousefähigkeit kann zusammenfassend durch zwei Konstrukte dargestellt werden, die sich auch in den aktuellen Konstellationen der beiden Unternehmen so wiederfinden. Die Stadt Göttingen kann als 100%ige Trägerin der KDG bei der KDG über Inhouse-/Instategeschäfte Leistungen beziehen. Ebenso können die Kommunen, die an der hannIT durch Trägerschaft beteiligt sind, über Inhouse-/Instategeschäfte Leistungen bei der hannIT beziehen. Die Kommunen in Südniedersachsen sind

nicht an der KDG beteiligt, sondern stellen die inhousefähige Leistungsbeziehung über das Konstrukt der Zweckvereinbarungen dar. Diese werden mit der Stadt Göttingen im Rahmen der interkommunalen Zusammenarbeit geschlossen. Die Zweckvereinbarungen regeln dabei, welche Leistungen über die interkommunale Zusammenarbeit abgebildet werden sollen, z.B.

Personalverfahren, Finanzverfahren, Beratung zur Digitalisierung etc. Die KDG tritt dann als Erfüllungsgehilfe der Zweckvereinbarung bei. Die Inhalte der Leistungsbeziehung, z.B. konkretes Produkt; Preisgestaltung etc. werden über direkte Leistungsvereinbarungen zwischen der KDG und dem Kunden geschlossen.

Im Rahmen der Analyse der Möglichkeiten des rechtlichen Beitritts wurden verschiedene Möglichkeiten geprüft. In den folgenden Ausführungen werden die im Lenkungskreis beschlossenen Interims- und Zielszenarien vorgestellt:

### [Interimsstruktur zur Fusion hannIT-KDG zum 01.01.2022](#)

#### **Kommunalrechtlicher Beitritt – Stadt Göttingen und weitere Zweckvereinbarungs-Kommunen als neue Träger**

Gesamtziel ist es, eine rechtssichere Zusammenführung umzusetzen und den operativen Zusammenschluss der KDG mit hannIT zum 01.01.2022 zu vollziehen. Daneben sind die Umsetzungsgeschwindigkeit sowie die Beibehaltung der Inhousefähigkeit von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen der Fusion soll die Stadt Göttingen als neuer Träger bei der hannIT aufgenommen werden. Zur Begrenzung des Drittgeschäfts, das nicht mehr als 20% des Umsatzes der hannIT betragen darf, sollen weitere Zweckvereinbarungs-Kommunen zusammen mit der Stadt Göttingen aufgenommen werden. Um den Verwaltungsrat nicht zu groß werden zu lassen ist geplant, dass die Zweckvereinbarungen zunächst beibehalten werden sollen und der vergaberechtsfreie Austausch von Leistungen mit den Zweckvereinbarungskommunen dabei fortgesetzt werden kann.

Anstalten öffentlichen Rechts (AÖR) gehören nicht zu den verschmelzungsfähigen Rechtsträgern nach § 3 Abs. 1 Umwandlungsgesetz (UmwG). Weil die AÖR kein geeigneter Rechtsträger nach § 175 UmwG ist, kann auch keine Umwandlung durch Vermögensübertragung erfolgen. Auch entfallen Optionen der Ausgliederung nach § 168 UmwG.

Das Niedersächsische Kommunalverfassungsgesetz (NKomVG) und das Niedersächsische Gesetz über die kommunale Zusammenarbeit (NkomZG) ermöglichen jedoch weitere Zusammenführungsmöglichkeiten. Aufgrund der einschlägigen Vorschriften nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 NKomZG kann sich die Stadt Göttingen an der bereits bestehenden hannIT beteiligen. Dies kann zum einen durch eine Beschlussfassung des Rates der Stadt Göttingen erfolgen (§ 58 Abs. 1 Nr. 11 NKomVG). Dieser Schritt bedingt die Auflösung der KDG, der ebenso durch Beschluss des Rates der Stadt Göttingen gemäß § 12 Abs. 1 S. 1 der Unternehmenssatzung der KDG zu erfolgen hat. Die der KDG überlassenen Aufgaben fallen ebenso wie das Anstaltsvermögen auf die Stadt Göttingen zurück (§ 12 Abs. 1 S. 2 bzw. Abs. 2 der Unternehmenssatzung der KDG). Zum anderen ist für die Aufnahme der Stadt Göttingen als neuer Träger der hannIT die Zustimmung der bisherigen Träger der hannIT notwendig.

### Zielstruktur

Um das Risiko der Gefährdung der Inhousefähigkeit zu reduzieren, wird mittelfristig angestrebt, die Organisationsstruktur zu optimieren.

Möglich wäre, dass alle Zweckvereinbarungskommunen auch Träger der hannIT werden. Diese Option wurde jedoch vor dem Hintergrund des damit verbundenen großen Verwaltungsrates (ca. 67 Träger) und der damit verbundenen aufwändigen Prozesse bereits in den frühen Diskussionen ausgeschlossen.

In Betracht kommt die Gründung eines Zweckverbandes, welcher als Träger der AöR fungiert. Der Zweckverband umfasst alle Kommunen, die bei der hannIT Inhouse Leistungen beziehen möchten. Gewisse Zuständigkeiten liegen dann in der Verbandsversammlung bzw. im Verbandsausschuss, welche dann entsprechend regulatorisch festgesetzt werden müssen. Das operative Geschäft würde dann durch einen kleineren Verwaltungsrat überwacht werden. Der kleine Verwaltungsrat würde aus einem Teil der Vertreter aus dem Verbandsausschuss gebildet werden. Analog gilt dies für die Verbandsgeschäftsführung und den Vorstand der hannIT.

In der folgenden Abbildung ist dieses Konstrukt dargestellt:

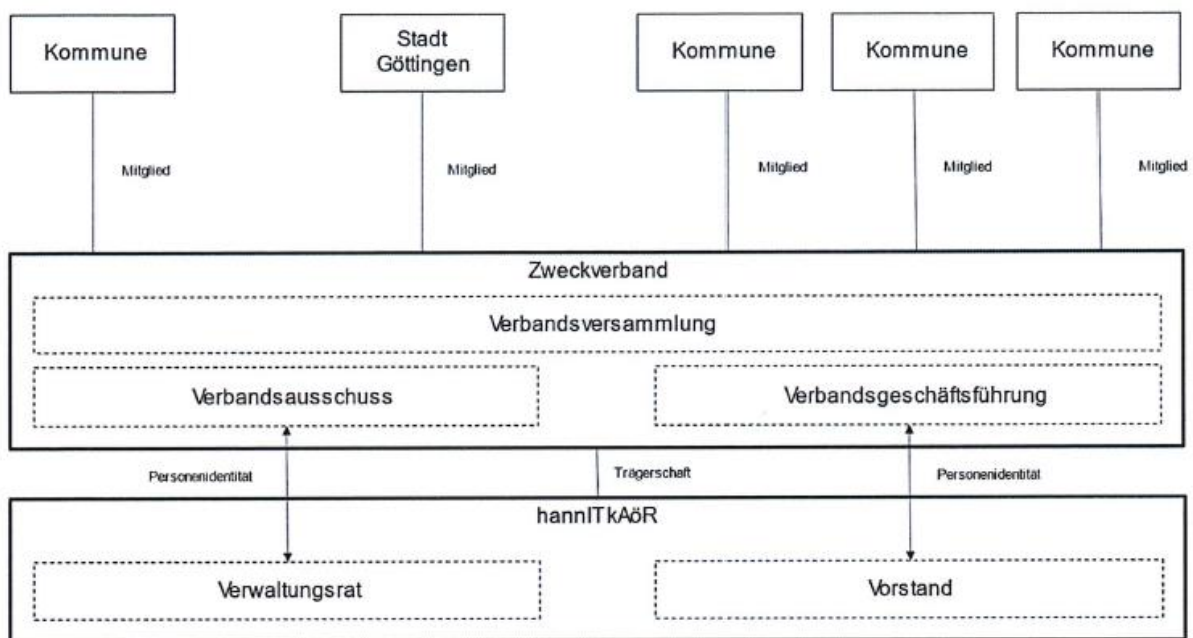


Abb. 4: Zielstruktur Zweckverband als Träger (Quelle: Konzept Fusion KDG hannIT von bbt) (Quelle: 2021\_03\_08 Konzept Fusion hannIT KDG.pdf)

Bei der Umsetzung dieses Szenarios sind umfangreiche Abstimmungen mit den relevanten Räten aller zukünftigen Zweckverbandsmitglieder nötig. Dafür wird Zeit benötigt. Daher wird ein Übergangszeitraum von 2 Jahren – bis Ende 2022 – vorgesehen.