

Interview

Attraktiver für Kommunen

[11.02.2021] Das Erfurter Software-Haus PDV hat die Firma CC e-gov übernommen. Kommune21 sprach mit CC-e-gov-Geschäftsführer Kurt Hühnerfuß und PDV-Chef Dirk Nerling über die Gründe für die Akquisition und die Zukunftspläne der Unternehmen.

Herr Nerling, PDV hat alle Anteile am Unternehmen CC e-gov übernommen. Welche Gründe waren für die Akquisition ausschlaggebend? Dirk Nerling: Es gibt im Wesentlichen drei Gründe, warum CC e-gov für uns interessant ist: Der eine ist, dass das Unternehmen insbesondere für den kommunalen Markt eine performante Lösung für das Dokumenten-Management anbietet. Unser Hauptaugenmerk lag in den vergangenen Jahren eher auf größeren Projekten, etwa dem Roll-out von Verwaltungsinformationssystemen in sieben Bundesländern und in der Justiz. Die PDV-Gruppe wird für Städte und Gemeinden nun noch attraktiver. Ein zweiter Grund für unser Engagement sind die im Markt anerkannten Spitzenprodukte von CC e-gov. Dazu gehört das Ratsinformationssystem ALLRIS. Mit CC e-gov erweitern wir unser Portfolio und ergänzen unsere ECM-Plattform in idealer Weise. Und dann – das ist der dritte wesentliche Grund unserer Partnerschaft – haben wir schnell festgestellt, dass auch die Chemie zwischen unseren Teams stimmt. Bei uns ergeben eins und eins mehr als zwei. Herr Hühnerfuß, was sprach aus Ihrer Sicht dafür, Ihr Unternehmen an PDV zu verkaufen? Kurt Hühnerfuß: Wissen Sie, seit etwa fünf Jahren klopfen Investoren an unsere Tür. Mit bald mehr als 1.000 Kunden und dem bis dato einzigen cloudbasierten Sitzungssystem auf dem deutschen Markt gewinnt man als Unternehmen Aufmerksamkeit. Es ist nicht verborgen geblieben, dass sich CC e-gov positiv entwickelt. Das hat das Interesse mehrerer Investoren geweckt und es wurden auch schon detaillierte Gespräche geführt. Wir haben dabei Chancen ausgelotet, wie das riesige Potenzial im Public Sector noch besser erschlossen werden kann. Ein größeres Unternehmen hat es einfacher, seinen Kunden zu vermitteln, dass Investitionen in seine Software nachhaltig sind. Das hat bei den Verhandlungen mit den Investoren eine zentrale Rolle gespielt. Mit PDV haben wir einen Partner gefunden, der genauso wie wir kundenzentriert denkt und handelt. PDV war ein Gesprächspartner, der uns einen Weg aufgezeigt hat, wie wir gemeinsam und erfolgreich die Zukunft gestalten können. Wir sind jetzt im PDV-Verbund der kommunale Arm. Unsere Produkte sind komplementär. Sie bieten unseren Kunden Investitionssicherheit und eröffnen neue Horizonte bei der strukturübergreifenden Digitalisierung der Verwaltungsarbeit. „Wir sind jetzt im PDV-Verbund der kommunale Arm. Unsere Produkte sind komplementär.“ Ist die Übernahme als Zeichen für eine Konsolidierung im Markt für Kommunal-Software zu werten? Nerling: Aus meiner Sicht sind die Entwicklungen im Markt für Kommunal-Software nicht als Konsolidierung im Sinne von Konzentration zu bewerten. Der E-Government-Markt wächst in allen Segmenten nach wie vor und bietet vielen Playern ausreichend Geschäftsmöglichkeiten. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern gibt es bei der Digitalisierung der Verwaltungsarbeit in Deutschland immer noch viel nachzuholen. Der Markt ist offen und nach wie vor riesig. Hühnerfuß: Es gibt sicherlich Tendenzen und dazu gehört auch unser Verbund, eine bestimmte Stärke im Markt für Kommunal-Software zu erreichen. Aber während das passiert, steigen auch neue Unternehmen in das Geschäft ein. Der Markt ist auch aus meiner Sicht nach wie vor dynamisch wachsend. Welches Portfolio haben Sie im Programm und wie spielt es mit den Produkten von PDV zusammen? Hühnerfuß: CC e-gov bietet insbesondere Kommunen angepasste Systeme zur elektronischen Vorgangsbearbeitung, Aktenführung und Archivierung an. Mit ALLRIS haben wir das modernste Ratsinformationssystem in Deutschland am Start. Wir arbeiten jetzt daran, dass ALLRIS und

die VIS-Suite technisch voll integriert eingesetzt werden können. So bilden beide Produkte eine ideale Plattform für die digitale Zusammenarbeit der Verwaltungen und der Gremien. Nerling: Wir erarbeiten gerade gemeinsam eine Vertriebsstrategie, wie wir die Kunden in den verschiedenen Teilmärkten im Public Sector akquirieren können. Beide Unternehmen können dabei auf langjährige Erfahrungen und viele Referenzen zurückgreifen. Auch tauschen wir unsere technologischen Kenntnisse aus. Welche Synergieeffekte erwarten Sie sich? Hühnerfuß: Es gab in der Vergangenheit immer wieder auch Anfragen von Kunden, die außerhalb der Produktlinie von CC e-gov lagen. Mit dem Produkt- und Serviceangebot von PDV haben wir unsere Möglichkeiten erweitert, auf Kundenwünsche reagieren zu können. Nerling: Das trifft für den kommunalen Bereich ebenso für uns zu. Synergieeffekte versprechen wir uns mittelfristig auch für die internen Prozesse in unseren Unternehmen, beispielsweise bei der Gewinnung von Fachkräften. Hühnerfuß: Wir werden als Arbeitgeber attraktiver. Wir sprechen über gemeinsame Human-Ressource-Strategien. Das ist insbesondere für uns interessant, da PDV hier intern viel breiter aufgestellt ist als wir. Was ändert sich für die Kunden von CC e-gov? Hühnerfuß: Kurz gesagt: Nichts. Die Verträge zu Produkten und Services bleiben bestehen. Nerling: CC e-gov hat mit PDV einen verlässlichen, wirtschaftlich stabilen Partner an seiner Seite. Wir gewährleisten im Verbund, dass die hervorragende Entwicklung des Unternehmens in den nächsten Jahren fortgeführt werden kann. Wie bewerten Sie die aktuelle Situation im Markt, erhält die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung jetzt den entscheidenden Schub? Nerling: Wir bemerken schon, dass sich die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung beschleunigt. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig es ist, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einer Behörde auch unter schwierigen Bedingungen arbeitsfähig bleiben. Die VIS-Suite ist genau die richtige Antwort, um aus dem Homeoffice heraus Verwaltungsprozesse sicher und regelkonform erledigen zu können. VIS-Anwenderinnen und -Anwender können mobil auf alle ihre Unterlagen zugreifen. Hühnerfuß: Zur Beschleunigung beigetragen hat auch, dass vergabe-rechtliche Hindernisse zeitlich begrenzt bis zum Jahresende ausgesetzt wurden. Kommunen nutzen jetzt diese Rahmenbedingungen, um ihre IT-Vorhaben zügig umzusetzen. Es ist zu hoffen, dass es nach Überwindung der Pandemie keinen Rückfall in alte Zeiten mit überholten Vorgehensweisen gibt. Welche Pläne haben Sie für die Zukunft? Hühnerfuß: Wir wollen im PDV-Verbund unseren Kundenstamm weiterhin mit Spitzenprodukten zur digitalen Verwaltungsarbeit erstklassig bedienen. Und wir wollen im Public Sector als jeweils eigenständige Hersteller für ECM- und Sitzungsinformationssysteme wachsen. Nerling: Unser gemeinsamer Anspruch ist es, bei Digitalisierungsprojekten für die Verwaltung Premiumpartner zu sein.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe Februar 2021 von Kommune21 erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Unternehmen, PDV, CC e-gov,