A collection of white line-art icons representing various IT concepts: a laptop, a lightbulb, an envelope, a battery, a smartphone, a padlock, and a computer monitor. These icons are arranged in a circular pattern around the central image of hands, connected by thin white lines. The background of the slide features a blue gradient with a faint bar chart at the bottom and a central image of two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership.

IT Carve-out bei Unternehmensverkäufen

Ganze IT-Umgebungen trennen und neu aufbauen

09.11.2023 | Peter Lenz

Agenda.

01

Über CONET

04

CONET Offering

02

Carve-Out, gleiches Verständnis

05

Zusammenfassung

03

Do's and dont's

Über CONET

Gleiches Verständnis zu „Carve-Out“

Do's and dont's

CONET Offering

Zusammenfassung

01



Gründung 1987



1700 Mitarbeitende



230 Mio. Euro Jahresumsatz



22 Standorte in Deutschland,
Österreich, Schweiz, Spanien & Kroatien



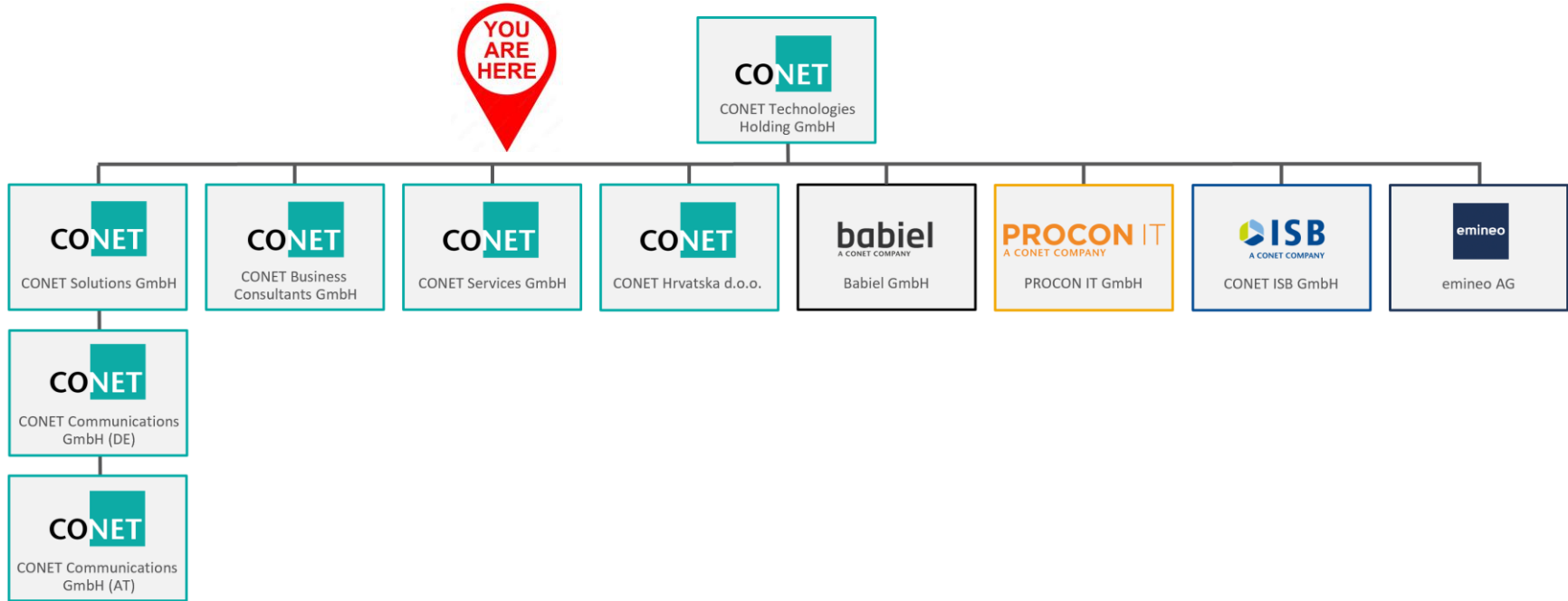
Hauptsitz Bonn

Über uns: Zahlen und Fakten



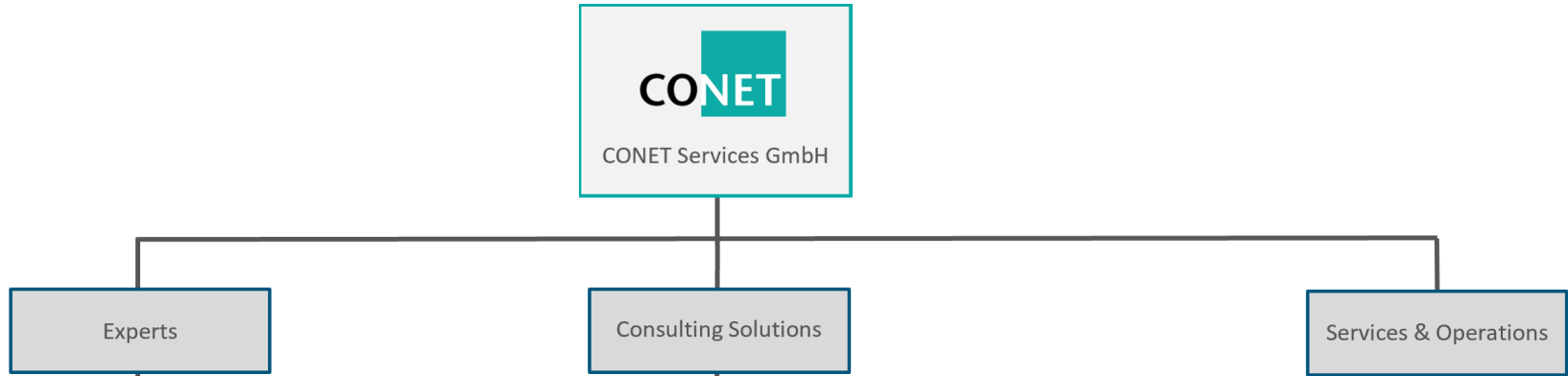
Organisation:

CONET-Unternehmensgruppe



CONET Services:

Beraten. Bauen. Betreiben.



Beraten. Bauen. Betreiben.

Über CONET

Gleiches Verständnis zu „Carve-Out“

Do's and dont's

CONET Offering

Zusammenfassung

02

Ausgangssituation:

Was meinen wir mit Unternehmenskäufen

Ein Unternehmen
spaltet sich auf /
entlässt eine Tochter
in die Selbständigkeit

Sicht Verkäufer:
Ein
Unternehmensteil
wird verkauft

Sicht Finanzinvestor:
Investiert in den
Kauf eines
Unternehmens

**Sicht strategischer
Investor:**
Erwirbt ein
Unternehmen dazu

Anforderungen: Speed Flex Trust



Erwartungen an die IT:

- vollständige IT Due Diligence (nichts vergessen)
- zuverlässige Planung in Ablauf und Kosten
- eigenständige, flexible Umsetzung und kurze TSA-Phase
- (reibungsloser) Betrieb ab Tag eins

Fallstricke in der IT bei M&A oder Divestments:

- andere Herangehensweise beim Client-Management
- neue (HW-)Komponenten -> Lieferzeiten
- neue Verträge mit Partnern/Herstellern/ERP

Über CONET

Gleiches Verständnis zu „Carve-Out“

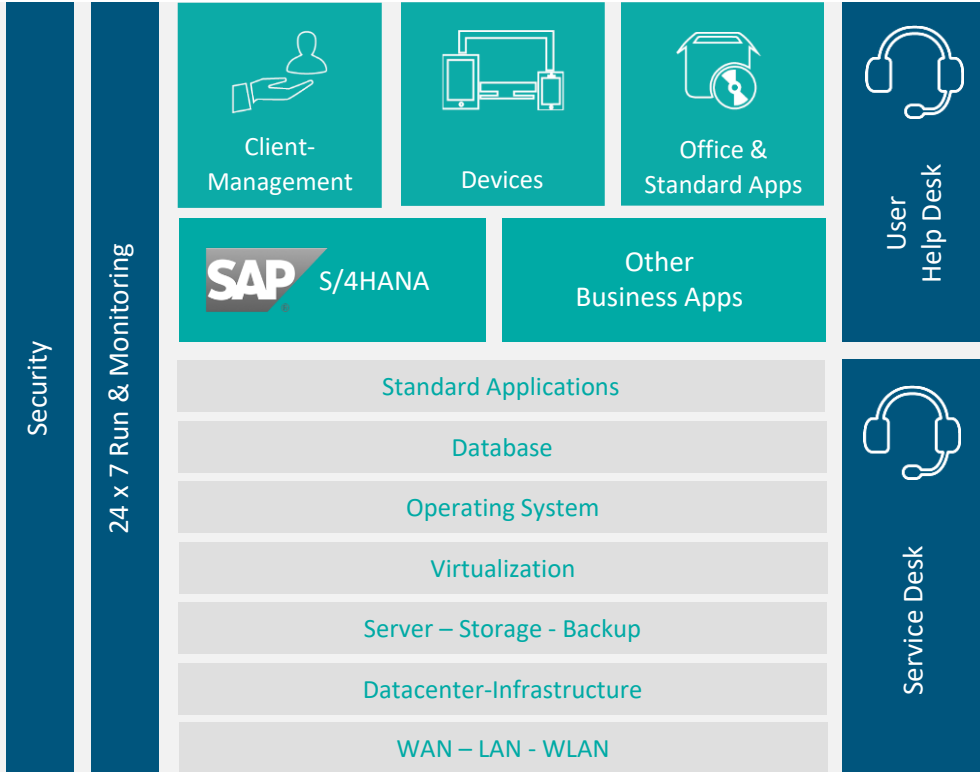
Do's and dont's

CONET Offering

Zusammenfassung

03

Empfehlung: Unterteilen Sie die Services





Ausgangssituation: Dran denken!

- Wird oft unterschätzt: **Es gibt viel zu tun.**
- Jeder Carve-Out ist **anders, individuell** und **neu.**
- Nicht jeder Verkäufer/Käufer **denkt an die IT beim Deal.**
- Gefordert ist extreme **Flexibilität.**
- Selbst von großen IT-Firmen erstellte **IT Due Diligence** können lückenhaft sein.
- Anspruchsvoller als Server oder Firewalls sind **die PPS-/ERP-Anwendungen.**

Über CONET

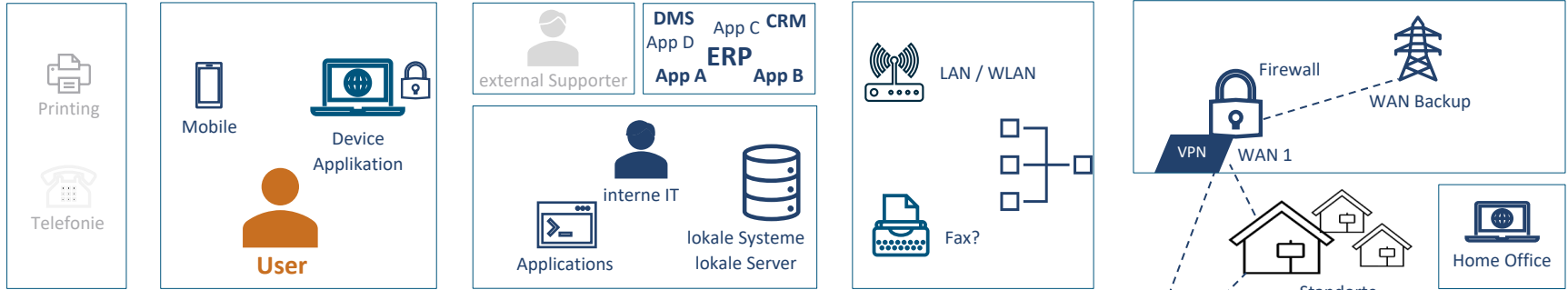
Gleiches Verständnis zu „Carve-Out“

Do's and dont's

CONET Offering

Zusammenfassung

Kunde



M365 Customer Tenant
(Exchange / Sharepoint / Teams)



I: LOI/NDA

- flexible Beratung zur IT des Targets: SAP, Infrastruktur
- neutrale Bewertung der vorhandenen Daten
- Fallstricke, Hürden und Kostenfallen entdecken

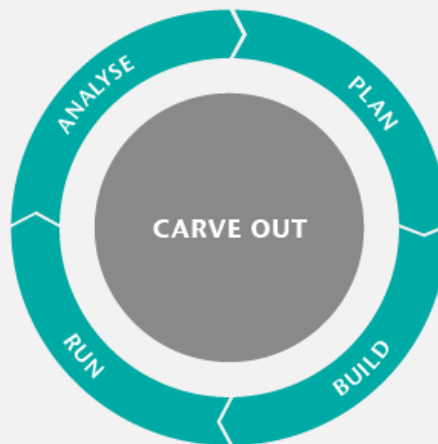
II: NBO

- IT Due Diligence Light (schnelle Übersicht)
- IT Due Dilligence Pro (umfassend und detailliert)
- verlässliche Planung inkl. erwarteter Kosten

Non-binding-offer

IV: Post Merger/Post Acquisition

- Übergabe an Betrieb oder Betrieb durch CONET
- Synergieeffekte
- erfahrener Outsourcer EU-weit
- Betrieb vor Ort, Hosting oder Cloud (hybrid)
- Shared Services / Dedicated Services vom Netz bis zur SAP-Anwendung



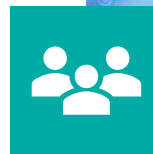
III: Closing/TSA

- finale Analysen & Kick-off
- Phasenplan, Detailplanung, Umsetzung
 - Umbau (Buy)
 - Neuaufbau (Carve-Out/Split)
 - Konsolidierung (Merger)
- Durchführung, Test, Abnahme, Go-live

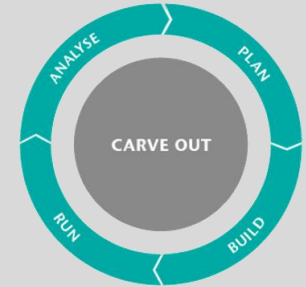
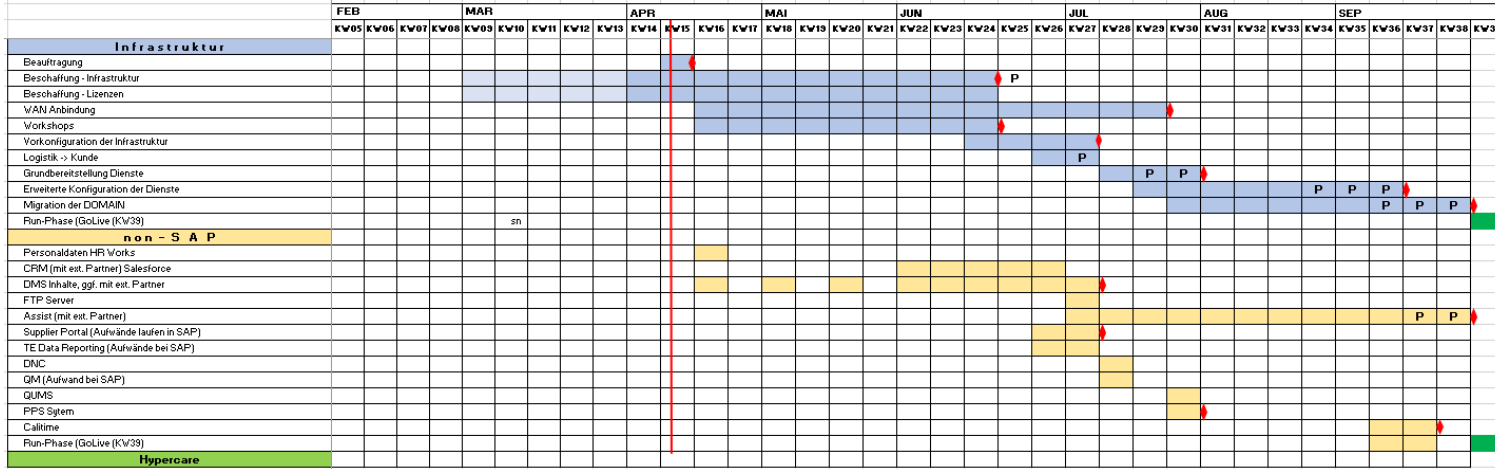
CONET M&A Services: Referenzen



CONET



Projektbeispiel: Stand nach 2 Monaten



Über CONET

Gleiches Verständnis zu „Carve-Out“

Do's and dont's

CONET Offering

Zusammenfassung

- 32 Jahre IT-Business in Europa
- Projektgeschäft für Mittelstand, Konzerne, Banken und Bundesministerien
- Risikomanagement und IT-Sicherheit nach ISO 9001 und ISO 27001
- ausgezeichneter SAP Gold Partner

Risiken

- minimieren durch **Best Practice**
- erkennen durch **Prozessmethoden**
- beseitigen dank **Erfahrung**

IT-Strukturen

- konzipieren nach **Kundenwunsch**
- bauen **in time** und **in budget**
- optimieren für **stabilen** Betrieb

SAP

- **beraten:** Brownfield vs. Greenfield
- **bauen:** ECC, S/4Hana, Cloud
- **betreiben:** schlüsselfertiges SAP

Rahmenbedingungen

- **Vertragsmanagement**
- **Reporting**
- **Teampplay:** Buyer, Seller, 3rd Party

Kaffee oder Tee?



Ich lade mich gerne bei Ihnen auf eine Tasse Kaffee ein.

plenz@conet.de

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihr Ansprechpartner für Carve-Out-Beratung & -Durchführung



CONET Services GmbH

Peter Lenz

Head of Managed Services
Senior Consultant

Bundeskanzlerplatz 2
53113 Bonn



www.conet.de



+49 160 90582643



plenz@conet.de



[Aktuelle Stellenangebote](#)

Folgen Sie uns:

