



# DER KÜRZESTE CARVE-OUT ALLER ZEITEN

FÜR DORMAKABA

dormakaba 

gambit

## PROJEKT-HIGHLIGHTS



### HERAUSFORDERUNG

- ▶ Um die Provitriss GmbH verkaufen zu können, musste der Mutterkonzern – die dormakaba Gruppe – für den Käufer eine vollständig lauffähige, neue Gesellschaft innerhalb des dormakaba SAP Systems einrichten
- ▶ Für den SAP Carve-out standen nur acht Tage Projektlaufzeit zur Verfügung (Day-One-Readiness)
- ▶ Der Verkäufer musste sicherstellen, dass die Provitriss GmbH unter dem neuen Eigentümer ohne Unterbrechung weiterarbeiten kann
- ▶ Die neue Rechtseinheit musste mit exakt den Stamm- und Bewegungsdaten aufgebaut werden, die im Asset Deal vereinbart waren



### LÖSUNG

- ▶ System- und Datenanalyse sowie Erstellung der vollständigen Roadmap in nur drei Tagen
- ▶ Parallele Einrichtung der neuen Gesellschaft für den Käufer im SAP ERP System von dormakaba

- ▶ Parametrisierung der Migrationswerkzeuge auf Basis der zu übernehmenden Daten in nur zwei Tagen
- ▶ Vollständige Testdatenübernahme und fehlerfreie Abnahme binnen zwei Tagen
- ▶ Go-live mit fehlerfreier Konfiguration sowie Übertragung sämtlicher erworbener Vermögensgegenstände binnen zwölf Stunden



### BENEFITS

- ▶ Go-live ohne Stillstände oder nennenswerte Nacharbeiten
- ▶ Minimierung der internen Testaufwände durch den Einsatz professioneller Werkzeuge
- ▶ Unterbrechungsfreie Fortführung sämtlicher offener Vorgänge sowohl auf Seite des Käufers als auch auf Seite des Verkäufers
- ▶ Einhaltung aller vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Erwerber
- ▶ Maximale Schonung der eigenen Ressourcen
- ▶ Höchste Performance im Projekt hinsichtlich Qualität und Zeit durch den Einsatz eingespielter Beraterteams

**Im Rahmen einer Umstrukturierung verkaufte die dormakaba Gruppe ihre deutsche Tochter Provitriss GmbH an einen Investor. Es war ein Carve-out der besonderen Art, denn den Experten von GAMBIT standen nur acht Tage bis zum Go-live zur Verfügung.**

Es war der vermutlich kürzeste Carve-out aller Zeiten: Nur acht Tage blieben den GAMBIT-Spezialisten

und den Projektverantwortlichen bei dormakaba, um eine vollständig lauffähige, neue Gesellschaft innerhalb des dormakaba SAP Systems einzurichten.

Das Unternehmen hatte die Übergabe dieser neuen Gesellschaft mit dem Käufer der Tochter Provitriss vereinbart, um eine reibungslose Übergabe sicherstellen zu können. Außerdem hatten die Beteiligten festgelegt, dass der Käufer nach

der Übergabe im SAP System der gekauften Gesellschaft ohne Ausfallzeit weiterarbeiten können sollte.

Für die Experten von GAMBIT sind solche M&A-Projekte im Grunde Alltagsgeschäft. In diesem Fall allerdings erwies sich die Projektlaufzeit als besondere Herausforderung, selbst für die erfahrenen Spezialisten von GAMBIT. Denn GAMBIT sollte den von der Provitris GmbH genutzten Buchungskreis kopieren, jegliches Customizing übertragen und relevante Stammdaten sowie veräußertes Vermögen (konkret Bestände und Anlagen) in den neuen Buchungskreis migrieren – das alles allerdings in kaum mehr als einer Woche.

GAMBIT nahm diese Herausforderung an und führte das Projekt in mehreren Etappen durch: In nur drei Tagen Vorlaufzeit analysierte GAMBIT das System und die Daten und erstellte eine vollständige Projekt-Roadmap. Parallel richtete das GAMBIT-Team im SAP System von dormakaba die neue Gesellschaft für den Käufer ein. Die Parametrisierung der Migrationswerkzeuge auf Basis der zu übernehmenden Daten erfolgte danach binnen zwei Tagen. Auf

diese Weise machte das GAMBIT-Team eine vollständige Testdatenübernahme und vor allem eine fehlerfreie Abnahme innerhalb von ebenfalls nur zwei Tagen möglich.

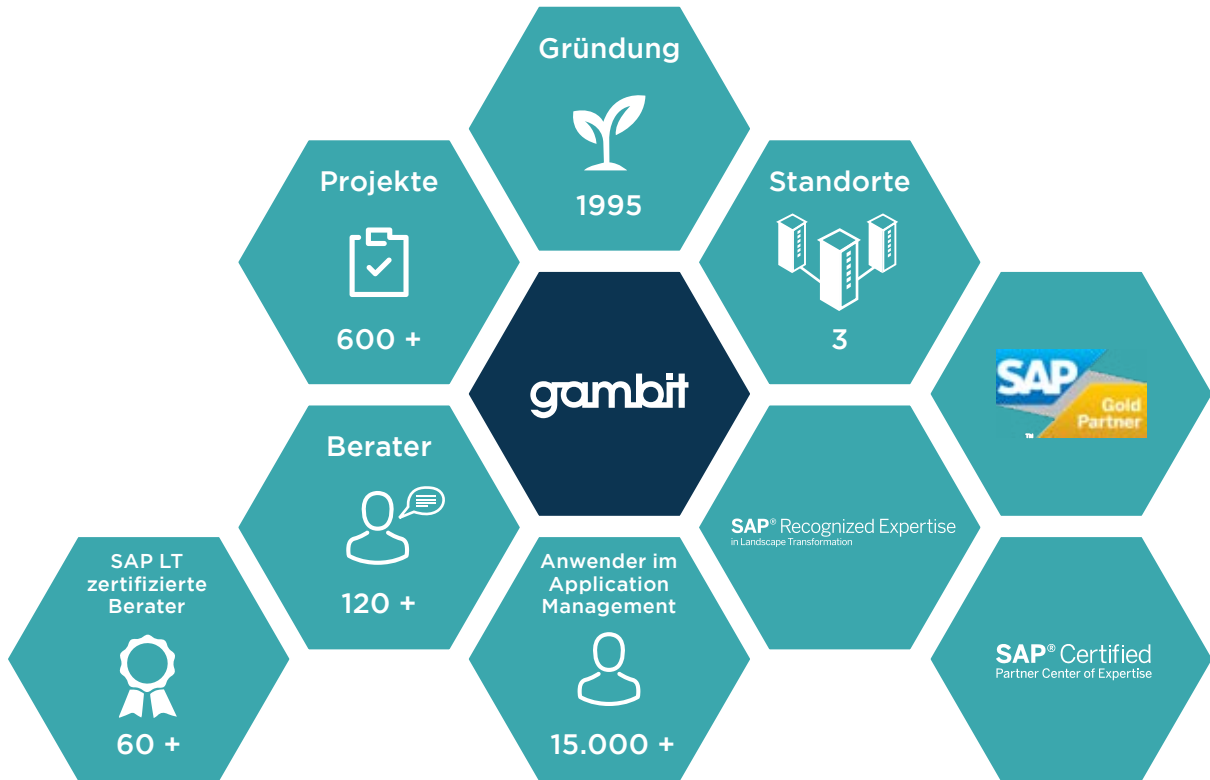
Nach diesen insgesamt sieben Tagen folgte am achten Tag bereits der Go-live und die Migration sämtlicher Daten im Produktivsystem innerhalb von zwölf Stunden. Am Tag darauf konnte der neue Eigentümer die neue Gesellschaft bereits in Betrieb nehmen.

Die GAMBIT-Experten hatten es geschafft: Sie realisierten einen Go-live ohne Stillstände, die unterbrechungsfreie Fortführung sämtlicher offener Vorgänge auf Käufer- und Verkäuferseite und die Einhaltung aller Vereinbarungen gegenüber dem Käufer. Damit erfüllte das eingespielte GAMBIT-Team – auch in diesem extrem zeitkritischen Projekt – die hohen Performanceansprüche seines Kunden, nicht zuletzt befördert durch die besonders konstruktive Zusammenarbeit mit den dormakaba-Projektverantwortlichen.

„ GERNE NEHME ICH  
DAS «KÜRZESTE CARVE-  
OUT-PROJEKT ALLER  
ZEITEN» ALS SUCCESS-  
STORY BEI UNS AUF. ”

Lorenzo Galvan,  
Lead Application Service Delivery & Support bei dormakaba

# gambit IM ÜBERBLICK.



## AUSGEWÄHLTE REFERENZEN.



### ALLE RECHTE VORBEHALTEN

Autor: Thomas Kutzner. Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Jegliche Weiterverbreitung oder Nutzung, auch auszugsweise, bedarf einer schriftlichen Genehmigung der Herausgeber. © 2020

DE GAMBIT Consulting GmbH | Junkersring 35 | 53844 Troisdorf | Fon +49.2241.8845-0 | info@gambit.de | [www.gambit.de](http://www.gambit.de)

DE NOOXIT GmbH | Lohmühlenstraße 65 | 12435 Berlin | Fon +49.2241.8845-0 | info@nooxit.de | [www.nooxit.com](http://www.nooxit.com)

CH GAMBIT Consulting AG | Rothusstrasse 15 | 6331 Hünenberg | Fon +41.41.418.45-20 | info@gambit-consulting.ch | [www.gambit-consulting.ch](http://www.gambit-consulting.ch)