

26. September 2019, Audi Forum, NSU-Str. 1, 74172 Neckarsulm

Fachtagung

Mergers & Acquisitions

Umsetzung von IT-Carve Outs, IT-Splits und IT-Mergers



Mit Erfahrungsbericht
PINTSCH BUBENZER GMBH

Mit der richtigen Methodik IT-Aspekte von Unternehmenstransaktionen erfolgreich meistern

Veränderungen durch Fusion, Kauf, Verkauf oder Reorganisation stellen Unternehmen vor eine komplexe Aufgabe. Um die Klippen der Transformation erfolgreich umschiffen zu können, bedarf es der richtigen Methodik. Mit einer rechtzeitigen Planung und Vorbereitung, einem klaren Konzept und einer zügigen Integration ist diese Aufgabe jedoch lösbar.

2019 SOLL FÜR PRIVATE EQUITY EIN REKORDJAHR WERDEN. EXPERTEN ERWARTEN, AUCH DANK DES BREXITS, IN DIESEM JAHR EINE ÜBERNAHMEWELLE IN DEUTSCHLAND. DAMIT KÖNNTE DAS REKORDJAHR 2018 GETOPPT WERDEN.

Handelsblatt, 17.04.2019

Durch den Kauf, Verkauf oder die Reorganisation eines Unternehmens verändern sich die Anforderungen rasant. Und es ist die IT, die in diesem Abwicklungsprozess die Schlüsselrolle spielen wird. Systemkonsolidierung und Datenmigration sind hier die Erfolgsfaktoren.

Es gilt gezielt IT-Systeme und Organisationsstrukturen zusammenzubringen, zu trennen oder zu verändern – also strukturiert und schnell auf die neuen Gegebenheiten zu reagieren. Während die organisatorischen Veränderungen meist problemlos verlaufen – besonders, wenn die fusionierenden Unternehmen sich ähnlich sind – steht die IT vor einer großen Herausforderung.

Merge Die Verschmelzung zweier Unternehmenssysteme bedeutet für die ERP-Landschaft eine sehr aufwendige Systemintegration. Synergiepotentiale müssen analysiert,

zahlreiche Daten harmonisiert und migriert werden. Durch die richtige Verschmelzung können Synergien in der Infrastruktur entstehen und gemeinsame Prozesse verbessert werden.

Carve-Out Nach einem Verkauf benötigt die neue, nunmehr eigenständige, Firma innerhalb kürzester Zeit eine eigene ERP-Lösung, um ihre operative Geschäftstätigkeit zu sichern. Hierbei kann SAP S/4HANA zukunftssicher Chancen bieten.

Mit der passenden Carve-Out-Methode lassen sich IT-Transformationsprojekte bestmöglich durchführen. Durch eine frühzeitige Integration von IT-Spezialisten können erhebliche Probleme im SAP vermieden werden und Potentiale als Vorbereitung auf eine SAP S/4HANA Transition gehoben werden.

Digitale Transformation Die digitale Transformation bietet Chancen und Möglichkeiten für Ihr Unternehmen. Um den Einfluss von SAP S/4HANA auf Ihre Strategie und Prozesse gewinnbringend und zukunftssicher zu managen, braucht es Methode.

Tagesagenda

11:30 Check-in & Mittagsimbiss

11:50 **itelligence AG – Die richtige Wahl der IT beginnt mit dem richtigen Partner**

Alexander Jung, Head of Business Transformation, itelligence AG

12:00 **„M&A in the 21st century“ – Ein durchgängiges M&A-Prozessmodell in Zeiten der Digitalisierung und innovativer Geschäftsmodelle**

Prof. Dr. Thorsten Feix, Bundesverband Mergers & Acquisitions e. V.

13:00 **Change Management Beratung – Weil Ihr Transformationsprozess ein Mannschaftssport ist**

Janina Eckert & Sandra Zacherl, Change Mgmt. Consulting Strategy & Process Consulting, itelligence AG

14:15 Kaffeepause & Erfahrungsaustausch

14:45 **Überblick: Business Transformationen in SAP-Systemen realisieren**

Worauf es ankommt – Fallstricke vermeiden – Erfahrungen nutzen
Alexander Jung, Head of Business Transformation, itelligence AG

15:15 **Carve-out in die SAP S/4HANA Cloude als Chance**

Ulrich Kreitz, Head of SAP ERP Cloud Business, itelligence AG

15:45 Kaffeepause & Erfahrungsaustausch

16:15 **LIVEDEMO Kontenplanumstellung – So einfach geht es!**

In 4 Schritten zur revisionssicheren Umstellung
Sabine Kornfeld, Senior Expert, itelligence AG

16:45 **REFERENZKUNDENVORTRAG Carve-out als Vorbereitung auf SAP S/4HANA nutzen!**

Stefan Weiß, Leiter Rechnungswesen und Controlling bei der PINTSCH BUBENZER GmbH

17:30 Abschlussdiskussion & Ende der Veranstaltung

We Transform. Trust into Value

Wir sind ein Unternehmen der NTT DATA Gruppe. Mit SAP-Lösungen – unserem Kerngeschäft – schaffen wir echten Mehrwert für unsere Kunden.

itelligence entwickelt, implementiert, verwaltet und verbessert kontinuierlich Geschäftslösungen. Dabei reicht unser Spektrum von IT-Strategie- und Prozess-Beratung sowie -Lizenzvertrieb über eigene SAP-Branchenlösungen bis hin zu Application Management- und Hosting Services. Und wir arbeiten an Innovationsthemen wie dem smarten Unternehmen, Artificial Intelligence, Internet of Things, Blockchain, Big Data und Cloud. Uns begeistert der Fortschritt, der daraus für unsere Kunden entsteht.

Wir glauben daran, Unternehmen auf ein neues Level bringen zu können – auf Basis unseres „Trust-Modells“. Denn wir

verstehen Ihren Markt, Ihre Branche und Ihre Technologie. Und wir kombinieren unser Know-how mit lokaler Nähe, globalen Fähigkeiten und den Werten unserer Mitarbeiter. Wir finden die richtige Balance für jeden Kunden. Dank unserer engen Verbindung zu SAP sind wir bei aktuellen Innovationen und neuesten Technologien stets auf dem Laufenden. Wir sind der richtige Partner für Ihre digitale Transformation.

Seit der Unternehmensgründung vor 30 Jahren haben wir tausende von Unternehmen dabei unterstützt, sich zu wandeln und noch erfolgreicher zu werden. Dafür sind unsere rund 8.000 SAP-Experten in 25 Ländern überall dort, wo unsere Kunden sie brauchen.

Deshalb vertrauen uns unsere Kunden – weltweit. Erfahren Sie mehr unter www.itelligencegroup.com