



## Multi-Cloud-Strategien in IT-Carve-outs

Chancen und Herausforderungen von Multi-Cloud-Strategien in IT-Carve-outs: Erfahren Sie, welche Lösungen Deloitte für eine erfolgreiche Umsetzung bietet.

### Einleitung

In Zeiten des digitalen Wandels suchen Unternehmen kontinuierlich nach Möglichkeiten, die Flexibilität und Effizienz in ihren Prozessen zu steigern. In den vergangenen Jahren stieg der Einsatz von Multi-Cloud-Strategien, dabei setzen Unternehmen mehrere Cloud-Anbieter parallel ein, um die besten IT-Services für ihre individuellen Geschäftsanforderungen zu nutzen.

Ein Carve-out – die Ausgliederung eines Unternehmensteils aus einer Mutterorganisation und der Aufbau einer eigenständigen Einheit – ist oft mit dem Ziel eines Verkaufs verbunden. Die Aufgabe der IT-Abteilung bei einem IT-Carve-out ist es, häufig unter hohem Zeitdruck eine physische oder logische Trennung der IT-Umgebung, der entsprechenden Architektur, der Systeme, der Daten und der Service-Provider durchzuführen. ➔

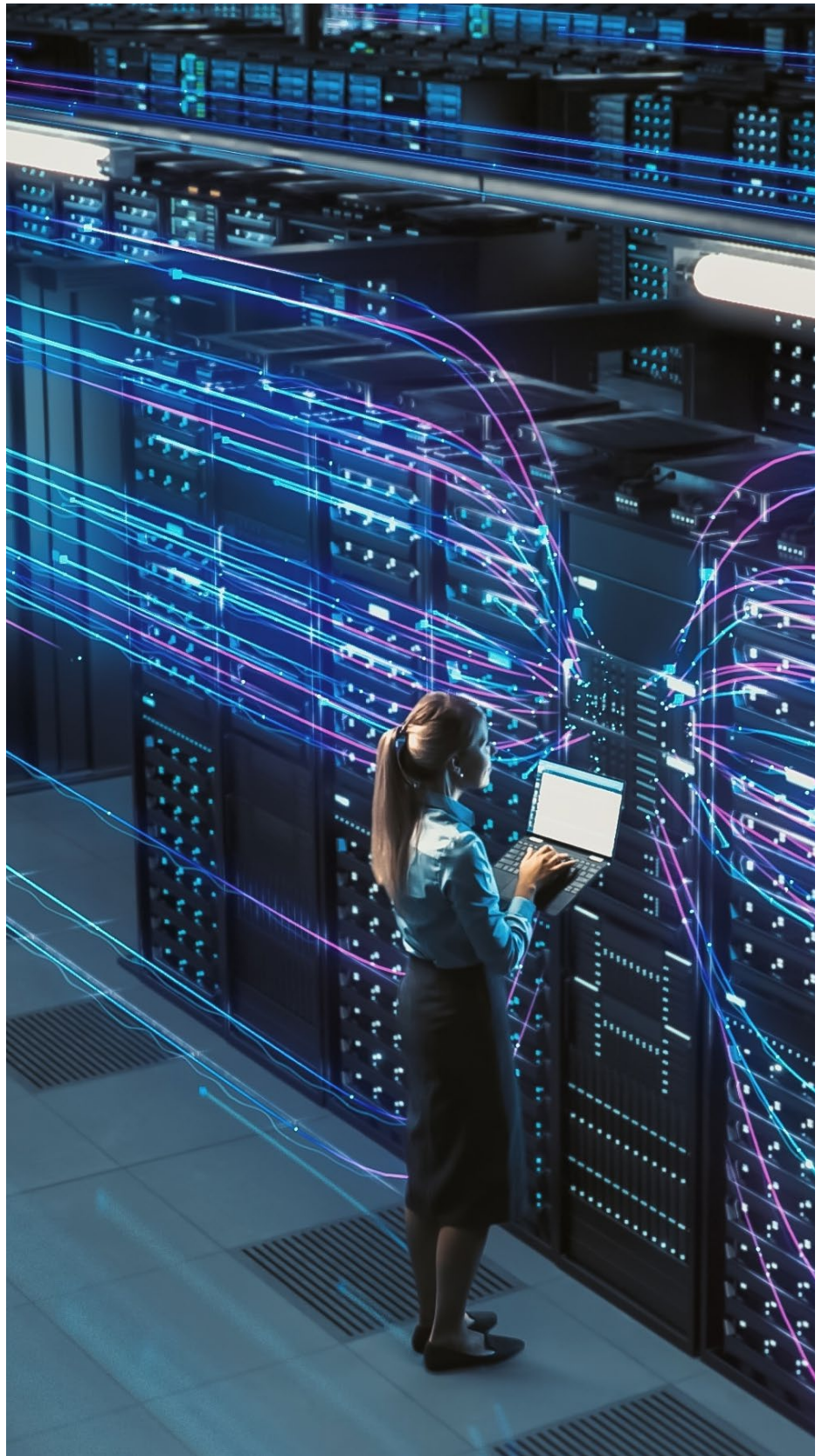
Typischerweise ist der IT-Workstream innerhalb eines Carve-outs der langwierigste, risikoreichste und auch teuerste. Multi-Cloud-Umgebungen erhöhen die Komplexität eines IT-Carve-outs. Es ergeben sich die folgenden Herausforderungen für die Sicherstellung des Tag 1:

- (1) die Migration von Applikationen und Daten in eine Multi-Cloud-Umgebung,
- (2) die Ermöglichung von temporären Zugriffen für berechtigte Mitarbeiter auf die IT-Landschaft von Verkäufer und Käufer,
- (3) die Sicherstellung von IT-Security und Compliance.

IT-Systeme, -Architekturen, -Services und -Organisationen haben sich über die vergangenen Jahre kontinuierlich weiterentwickelt und unterstützen ein sogenanntes „Transform while Transact“-Vorgehen. Dies ermöglicht:

- (1) ein Right-Sizing der IT durch die zielgerichtete Nutzung von Cloud-Lösungen entsprechend der Geschäftsanforderungen,
- (2) die Möglichkeit, das avisierte Zielbild der Transaktion schneller und kostengünstiger zu erreichen, und
- (3) einem langwierigen Vendor Lock-in vorzubeugen.

Dieser Artikel beleuchtet die Chancen und Herausforderungen von Multi-Cloud-Strategien in Carve-out-Situationen und zeigt auf, welche Lösungsansätze Deloitte für eine erfolgreiche Umsetzung empfiehlt.



### Was sind Multi-Cloud-Strategien?

Als Multi-Cloud-Strategie bezeichnet man die parallele Nutzung mehrerer Cloud-Service-Anbieter zur Bereitstellung von IT-Ressourcen, Anwendungen und Diensten. Sie ist die Entwicklungsstufe nach einer Hybrid-Cloud-Strategie, der Nutzung mehr als eines Public- wie Private-Cloud-Anbieters.

Eine Multi-Cloud-Strategie ermöglicht es Unternehmen, für die spezifischen Anforderungen der Anwender die Dienstleistungen verschiedener Cloud-Plattformen wie Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure oder Google Cloud Platform (GCP) nach ihrer Eignung flexibel einzusetzen. Die Auswahlkriterien können hierbei die Leistung, Sicherheitsrichtlinien oder auch der Preis sein. Beispielsweise könnte ein Einzelhandelsunternehmen AWS nutzen, um virtuelle Maschinen und Speicherplatz zu beziehen, während es die für die Auswertung geschäftskritischer Daten die Analytics-Funktionen von GCP nutzt.

Eine Studie<sup>1</sup> des Marktforschungsunternehmens IDC (International Data Corporation) aus dem Jahr 2023 zeigt, dass die Nutzung mehrerer Cloud-Anbieter in Unternehmen immer weiter zunimmt. Demnach setzen 84 Prozent der Befragten auf eine Multi-Cloud-Strategie oder Multi-Cloud-Strategien, um die folgenden Vorteile zu nutzen:



#### Flexibilität und Auswahl

Eine Multi-Cloud-Umgebung ermöglicht es Unternehmen, die besten Dienste und Funktionen von verschiedenen Anbietern zu nutzen, um ihre spezifischen Anforderungen zu erfüllen. Sie können die Cloud-Lösungen auswählen, die am besten zu ihren Bedürfnissen passen, ohne sich auf einen einzigen Anbieter zu beschränken.



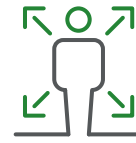
#### Kostenoptimierung

Durch den Wettbewerb zwischen verschiedenen Anbietern können Unternehmen möglicherweise günstigere Preise verhandeln oder von Sonderangeboten und Rabatten profitieren. Außerdem können Services je nach Preis-Leistungs-Verhältnis zwischen verschiedenen Clouds ausgewählt werden, um Kosten zu optimieren.



#### Vermeidung von Vendor Lock-in

Eine Multi-Cloud-Strategie hilft Unternehmen, sich nicht an einen einzigen Anbieter zu binden. Dies reduziert das Risiko von Preissteigerungen, Änderungen der Leistungen oder anderen Einschränkungen, die auftreten könnten, wenn ein Unternehmen vollständig auf einen einzigen Anbieter angewiesen ist.



#### Bessere Leistung und Skalierbarkeit

Durch die Auswahl der besten Services einer Vielzahl von Anbietern können Unternehmen die Leistung und Skalierbarkeit ihrer Anwendungen optimieren und so eine bessere Gesamtleistung erzielen.



#### Datenschutz und Compliance

In einigen Fällen kann eine Multi-Cloud-Strategie Unternehmen dabei unterstützen, Datenschutz- und Compliance-Anforderungen zu erfüllen, indem sie sensible Daten in bestimmten Clouds speichern, die bestimmte Compliance-Standards erfüllen.

Neben den genannten Vorteilen ergibt sich auch eine Reihe an Herausforderungen. Die Nutzung mehrerer Cloud-Anbieter erhöht zugleich die Komplexität der Administration. So müssen mehrere separate Verträge und Abrechnungsmodelle verwaltet werden. Damit einhergehend steigt die Administrationskomplexität hinsichtlich der gesamten IT-Infrastruktur. Unternehmen müssen die Interoperabilität zwischen verschiedenen Cloud-Plattformen sicherstellen, insbesondere im Hinblick auf die nahtlose Migration oder Integration von Daten und Anwendungen. Darüber hinaus wird die Einführung einer Multi-Cloud-Strategie einen Schulungsbedarf innerhalb der IT-Organisation erfordern, da spezielle Fähigkeiten benötigt werden, die möglicherweise nicht vorhanden sind. Unternehmen müssen daher in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter:innen investieren. Um den genannten Herausforderungen zu begegnen, führen viele Unternehmen eine formale Multi-Cloud-Strategie und -Roadmap ein.

<sup>1</sup> IDC's Worldwide Industry CloudPath Survey, 2023: Insights for Cloud Service Providers in Higher Education, abgerufen am 02.04.2024.

### Bedeutung von Multi-Cloud-Strategien in Carve-outs

Da sich Unternehmen zunehmend in Richtung einer Multi-Cloud-Strategie entwickeln, ist eine sorgfältige Berücksichtigung der Komplexität im Rahmen eines Carve-outs erforderlich, um eine erfolgreiche Umsetzung gewährleisten zu können.

Dabei ergeben sich die folgenden Erfolgsfaktoren:



#### Landing Zones

Design und Implementierung von Landing Zones, die den spezifischen Anforderungen des Targets entsprechen, einschließlich Netzwerkkonfiguration, Zugriffskontrollen und Ressourcenbereitstellung; Einrichtung von Zugriffsmechanismen und Bereitstellung von Tools für das Management und die Überwachung der Landing Zones



#### Governance

Entwicklung von Richtlinien und Verfahren für die Verwaltung von Ressourcen, Sicherheit, Compliance und Kosten in der Multi-Cloud-Umgebung; Implementierung von Mechanismen zur Überwachung und Durchsetzung von Governance-Richtlinien



#### Security

Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen wie Identitäts- und Zugriffsmanagement, Verschlüsselung, Netzwerksicherheit und Bedrohungserkennung; Durchführung von Sicherheitstests und -prüfungen, um die Integrität der Systeme zu gewährleisten



#### Migration der Daten

Analyse der vorhandenen Daten und Identifizierung von Daten, die migriert werden müssen; Entwicklung einer Migrationsstrategie einschließlich Auswahl der geeigneten Tools und Technologien für die Datenmigration; Durchführung der Datenmigration unter Berücksichtigung von Datenintegrität, -sicherheit und -verfügbarkeit



#### Cloud-Betrieb

Einrichtung von Monitoring- und Managementtools für den Betrieb der Multi-Cloud-Umgebung; Implementierung von Automatisierung für wiederkehrende Aufgaben wie Bereitstellung, Skalierung und Wartung von Ressourcen; Einrichtung von Prozessen für die Incident- und Problembehandlung sowie für das Change- und Configuration-Management

### Fallstudie

Multi-Cloud-Strategie bei einem produzierenden Unternehmen im Rahmen einer Transaktion

Die Situation bei diesem Kunden war typisch: Ein Geschäftsbereich wurde aus einem Konzern ausgegliedert und sollte nun eigenständig, modern und effizient aufgestellt werden, um im Wettbewerb besser gerüstet zu sein. In der Vergangenheit wurde dieser Geschäftsbereich von einer umfangreichen IT-Organisation unterstützt, die Anwendungslandschaft und Infrastruktur waren für einen Großkonzern ausgelegt.

Das vorrangige Ziel während der Transaktion war es, eine neue, zweckmäßige IT-Landschaft aufzubauen, die modern sowie speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen des ausgelagerten Geschäftsbereiches zugeschnitten ist.

Dabei wurde das Applikationsportfolio reduziert und die Migration auf SAP S/4HANA angestrebt. Darüber hinaus wurde die Anwendungsmigration in eine Multi-Cloud-Umgebung geplant, mit dem Aufbau der entsprechenden Landing Zones begonnen und die Managementfähigkeiten sowie Sicherheits- und Compliance-Richtlinien definiert, um eine reibungslose und optimale Nutzung der Cloud-Ressourcen zu ermöglichen. Die Multi-Cloud-Strategie wurde einer Single-Cloud-Strategie vorgezogen, um den Aufwand für die Portierung auf nur einen Cloud-Provider zu reduzieren und um die Vorteile jedes Cloud-Providers jetzt und für künftiges Wachstum zu nutzen.

Die Vorteile dieses Ansatzes lagen auf der Hand: in einem Schritt, während der Transaktion, größere Flexibilität zu erreichen, Kosteneinsparungen zu realisieren und eine bessere Leistung im Vergleich zur ursprünglichen IT-Landschaft zu liefern.

## Deloitte Unterstützung während eines Carve-outs unter Berücksichtigung einer Multi-Cloud-Strategie

Die erfolgreiche Umsetzung von Carve-outs mit Multi-Cloud-Strategien erfordert eine umfassende M&A-Planung, die sowohl technologische als auch geschäftsstrategische Aspekte berücksichtigt. Die Unterstützungsmodelle von Deloitte können je nach Anforderungsprofil der Transaktion, dem Auslastungs- und Reifegrad der für die Transaktion zur Verfügung stehenden IT-Mitarbeiter:innen und dem angestrebten Zielbild unterschiedlich gewählt werden – von Advise über Implement bis Operate.



### Advise

Deloitte unterstützt klassisch das IT-M&A-Projektmanagement während einer Transaktion. Dabei stellen wir sicher, dass die Komplexitätsanforderungen einer Multi-Cloud-Strategie von allen Beteiligten eingeplant und berücksichtigt werden.



### Implement

Insbesondere bei Carve-outs aus Konzernen ist die IT-Organisation häufig nicht darauf eingerichtet, die Transaktion zu unterstützen und ein optimiertes Zielbild eigenständig aufzubauen. In solchen Fällen entscheiden sich unsere Klienten häufig für einen End-to-End-Ansatz, bei dem Deloitte neben dem Projektmanagement auch die Implementierungsaktivitäten navigiert. Dabei legen wir großen Wert auf den Aufbau der Multi-Cloud Landing Zones, die Unterstützung der Cloud-Migration sowie die Planung und Aufbau des Betriebsmodells.



### Operate

Schließlich unterstützen wir immer mehr Kunden, die für einen flexiblen Zeitraum eine moderne Prozess- und IT-Landschaft für ihre Carve-out-Einheit zur Verfügung gestellt bekommen möchten. Mittels unseres Digital Mix<sup>2</sup> Angebots, stellen wir als Deloitte eine vordefinierte, vorimplementierte und vorintegrierte Multi-Cloud-Landschaft bereit. Damit kann sich unsere Klient auf die Transformation ihrer eigenen Geschäfte fokussieren können, betreibt Deloitte die sekundären Geschäftsprozesse und die IT-Landschaft basierend auf einer Multi-Cloud-Strategie.

Sie haben noch weitere Fragen zu Multi-Cloud-Strategien im Rahmen eines Carve-outs? Kontaktieren Sie uns gerne.

Bei der Unterstützung von Carve-outs in Verbindung mit einer Multi-Cloud-Strategie bietet Deloitte eine wegweisende Orientierung. Im Rahmen eines interdisziplinären Teams bündeln unsere Expert:innen die notwendige Erfahrung, um als Wegbereiter für die Transformation während einer M&A-Transaktion zu fungieren und Kunden erfolgreich durch den Prozess zu navigieren. Entsprechend dem Leitspruch „business-led, technology-enabled“ unterstützt Sie Deloitte bei Ihren Herausforderungen und hilft Ihnen, Ihr gewünschtes Ziel zu erreichen.

# Ansprechpartner:innen



**Florian Schneider**

Partner | Mergers & Acquisitions  
Tel: +49 151 40678205  
flschneider@deloitte.de



**Dr. Marcus Pankow**

Partner | Mergers & Acquisitions  
Tel: +49 151 58074686  
mpankow@deloitte.de



**Blerta Avdiu**

Senior Consultant | Mergers & Acquisitions  
Tel: +49 151 19175485  
bavdiu@deloitte.de

## Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter [www.deloitte.com/de/UeberUns](http://www.deloitte.com/de/UeberUns).

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 457.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: [www.deloitte.com/de](http://www.deloitte.com/de).

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.