



Baustoffhändler STARK stemmt Carve-out erfolgreich in Rekordzeit

Das Unternehmen: STARK Deutschland GmbH

Die STARK Deutschland GmbH ist ein renommierter Baustoffhändler mit elf erfolgreichen Fachhändlern und Marken, darunter Generalisten wie

Raab Karcher und Spezialisten wie der Fliesenfachhändler Keramundo und das Tiefbauunternehmen Muffenrohr. In über 260 Niederlassungen erwirtschaften mehr als 6.000 Mitarbeiter*innen einen Jahresumsatz von rund 2,5 Milliarden Euro. Die STARK Deutschland GmbH, ehemals der französischen Compagnie de Saint-Gobain zugehörig, ist seit März 2021 Teil der internationalen STARK Group mit Hauptsitz in Kopenhagen, die in Dänemark, Deutschland, Schweden, Finnland, Norwegen und Grönland aktiv ist.





Die Herausforderungen: Komplett-migration von IT-Infrastruktur, Basis-Services und 5.000 Clients

Im Rahmen einer Repositionierung hat der französische Mutterkonzern Saint-Gobain den Baustoffhändler – damals die Saint-Gobain Building Distribution – an die skandinavische STARK Group verkauft. CIO Dirk Scheffler und seine 5.000 Mitarbeitenden standen vor der sportlichen Herausforderung, die gesamte IT-Infrastruktur des Unternehmens plus 5.000 Clients aus der zentralen IT-Plattform von Saint-Gobain herauszulösen und auf eigene Beine zu stellen. Saint-Gobain setzte für die Ausgliederung der gesamten IT eine Frist von 10 bis maximal 12 Monaten. Danach wollte der alte Eigentümer den IT-Stecker ziehen. Sehr schnell wurde Dirk Scheffler und seinem Team daher klar, dass ein kompletter Carve-out ohne einen starken und erfahrenen Partner an der Seite nicht erfolgreich gemeistert werden kann.

Lösungen & Ergebnisse im Detail

Das Digitalisierungs- und Management-Beratungshaus INTARGIA – a valantic company - erstellte ein Carve-out-Konzept und unterteilte das gesamte Transmigrationsprojekt in drei Hauptphasen. In Phase eins haben INTARGIA und die STARK Deutschland GmbH die Zielarchitektur und die zukünftigen Dienstleister festgelegt. In Phase zwei erfolgte der Carve-out der gesamten IT. In Phase drei konzentrierten sich beide Partner auf die gestiegenen Anforderungen im User-Support und auf die Verbesserung der Cyber-Sicherheit. Das gesamte Projektteam zählte mehr als 100 Mitarbeitende, und das Transitionsprojekt wurde schneller fertig gestellt als geplant. Die von INTARGIA erbrachten Leistungen im Detail:

- Erstellung eines Carve-out-Konzeptes inklusive Zielumgebung (Future Mode of Operations) und Delivery-Sourcing-Konzept
- Vorbereitung und Durchführung der Dienstleisterauswahl plus Multi-Stakeholder-Management
- Verantwortliche Steuerung des gesamten Transitionsprojektes (Projektleitung, Programm-Management) unter hohem Zeitdruck – von der Vorbereitung und Feinkonzeptentwicklung über die Backend-Migrationen bis zur Client-Migration und Anpassung der Service-Prozesse





- Umzug der gesamten IT inklusive SAP ERP von den Rechenzentren in Paris und Montpellier ins Rechenzentrum des neuen Dienstleisters in Frankfurt/Main
- Migration/Erneuerung der IT-Infrastruktur wie Server, Speicher und Backup, der IT-Basisdienste und der Business-Applikationen
- Physisches Ausrollen von 5.000 Client-Rechnern an 250 Standorten in Deutschland
- Etablierung neuer IT-Prozesse und Verbesserung der IT-Security



„Wir wären nicht in der Lage gewesen, unser IT-Transitionsprojekt ohne INTARGIA zu stemmen“

2019 verkaufte der französische Mutterkonzern Saint-Gobain seine „Saint-Gobain Building Distribution“ an die skandinavische Stark Group, weil sie nicht mehr in die Wachstumsstrategie der Franzosen passte. Für CIO Dirk Scheffler und sein Team begann eine spannende, aber auch herausfordernde Zeit. Das Management in Paris teilte dem deutschen Management mit, dass es die Geschäftseinheit inklusive IT in zehn, maximal zwölf Monaten gerne außerhalb des Konzerns sähe.

Schnell schälte sich heraus, dass bei einem solchen Mammut-Projekt unter hohem Zeitdruck nicht die Integration in eine fremde IT-Landschaft, sondern ein Carve-out in ein Stand-alone-Szenario notwendig werden würde. „Wir hatten gar nicht die Kapazitäten und das Know-how, um so ein Projekt allein zu stemmen und die nötigen Dienstleister auszuwählen und zu steuern“, erinnert sich Scheffler. Er ließ deshalb die Berater*innen von INTARGIA, die Teil des

Digitalisierungs- und Software-Unternehmens valantic sind, eine Stand-alone-Strategie ausarbeiten. INTARGIA unterteilte das Transitionsprojekt in drei Hauptphasen:

Phase 1: Die Berater*innen von INTARGIA erstellten ein Carve-out-Konzept inklusive Ziel-Architektur (Future Mode of Operations) und Delivery-Sourcing-Konzept. Im Mai fiel nach intensiver Beratung die Entscheidung für die Ziel-Architektur. Dann startete die Provider-Auswahl. Im September 2019 standen alle zukünftigen Provider fest.

„Das ging nur mit ganz vielen Wochenendschichten. Am Ende hat alles sehr gut geklappt.“

Dirk Scheffler ,
CIO bei Stark Deutschland



Phase 2: Danach ging es an die Migration der Systeme. Die französische Saint-Gobain stellte höchste Anforderungen an Security und Compliance. Deshalb war der Einsatz von Standard-Tools für die Migration nicht immer möglich, und INTARGIA stand gemeinsam mit dem neuen Dienstleister vor der Herausforderung, kreative, sichere Methoden zum Beispiel zur Trennung und Übernahme von Applikationen und Daten zu entwickeln.





Allerdings konnten Applikationsserver und Daten nicht immer über WAN-Verbindungen übertragen werden. In diesen Fällen mussten Kurierdienste hoch performante Speichersysteme von Montpellier/Paris nach Frankfurt transportieren. Wegen der damals herrschenden Corona-Auflagen und teilweisen Grenzschließungen stellte dies hohe Anforderungen an Planung und Koordination.

„Wir haben ein erfahrenes, auf M&A spezialisiertes Team, das Carve-out-Projekte sehr gut und erfolgreich stemmen kann.“

Stephan Herteux,
Principal bei INTARGIA (Partner von valantic)



Die logistisch und organisatorisch anspruchsvollste Aufgabe war der Client Rollout. Drei Teams fuhren 220 Standorte ab und lieferten insgesamt 4.500 neu aufgesetzte Clients aus. „Die meisten konnten wir von Saint-Gobain übernehmen, lediglich 1.200 Rechner sind neu dazugekommen, um unter anderem die ganz alten Möhren auszutauschen“, erinnert sich Scheffler. Der Arbeitseinsatz der Teams war hoch, die Client-Migration erfolgreich zu meistern erforderte viele Wochenendschichten. Am Ende aber hat alles gut geklappt, und die IT kam statt der vorgeschriebenen zwölf Monate mit elf Monaten aus.

Phase 3: Der Fokus in der dritten Phase lag auf der Cybersecurity. Die neu aufgesetzten Endpoint Detection and Response und Endpoint Protection Platforms schützen im Verbund mit dem Security Information & Event Management (SIEM) sehr gut gegen Malware. Alle Sicherheitssysteme wurden zusammen in das Cyber Defence Center der Muttergesellschaft, der STARK Group, integriert. Eine gesondert eingerichtete Taskforce kümmerte sich außerdem um die erhöhte Ticketanzahl im User-Support, die ein Rollout von 5.000 Clients anfangs mit sich bringt.

Multi-Stakeholder-Management

Drei Berater*innen von INTARGIA waren über den gesamten Zeitraum in der Rolle der Projektleitung mit dem Transitionsprojekt befasst. Das gesamte Projektteam bestand aus mehr als 100 Mitarbeitenden von Saint-Gobain, der STARK Group, STARK Deutschland und den Service-Providern. „Wir haben eine erfahrene, auf M&A spezialisierte Geschäftseinheit, die genau solche Carve-out-Projekte stemmen kann“, erläutert Stephan Herteux, Principal bei INTARGIA. „Die IT-Infrastruktur und die Basis-Dienste kamen aus dem Saint-Gobain-Konzern und musste nahezu vollständig ersetzt werden. Zusätzlich haben wir die Gelegenheit für eine Generalüberholung genutzt, neue, bessere IT-Prozesse





etabliert und einen leistungsfähigen, externen Service Desk aufgesetzt“, führt Herteux weiter aus.

STARK Deutschland hat den Carve-out gemeinsam mit INTARGIA erfolgreich abgeschlossen und ist nun Teil der skandinavischen STARK Group. Auf nachhaltiges Wirtschaften und nachhaltige Baustoffe legen die Skandinavier besonderen Wert. Sämtliche Filialen in Deutschland laufen mittlerweile auf Ökostrom. 100.000 Artikel sind über die neue E-Commerce-Plattform auf Grundlage der SAP Commerce Cloud verfügbar.

Über die STARK Deutschland GmbH

Die STARK Deutschland GmbH ist ein führendes Unternehmen für Baustoffe der dänischen STARK Group und hat ihren Sitz in Offenbach am Main. In Deutschland beschäftigt das Unternehmen rund 6.000 Mitarbeiter*innen in 260 Niederlassungen und erzielte dabei einen Jahresumsatz von 2,5 Milliarden Euro. Die Vision der STARK Group ist es, der vertrauenswürdigste Business-to-Business-Händler für schwere Baumaterialien in Nordeuropa zu sein. Die STARK Group übernimmt Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette der Branche und beschäftigt 11.700 Menschen in mehr als 485 Filialen und Vertriebszentren in Nordeuropa.

www.stark-deutschland.de



Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 2.000 spezialisierten Solutions-Beratern*innen und Entwickler*innen und einem Umsatz von rund 250 Mio. Euro in 2021e ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz an 24 Standorten und international an weiteren 8 Standorten vertreten. valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expert*innenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services und Supply Chain Excellence sowie Financial Services Automation.

www.valantic.com



INTARGIA Managementberatung GmbH
a valantic company

Dreieich Plaza 2A
63303 Dreieich
Deutschland

T +49 6103 5086 0

info@intargia.com
www.intargia.com

März 2022