

Product & Tech End-to-End M&A Support by Codurance

Risiken / Transaktionsrisiken minimieren.
Wertschöpfung beschleunigen.

Wird die technische Due Diligence lediglich als Formalität behandelt, entsteht ein gefährlicher blinder Fleck: Verborgene technische Schulden erhöhen die Kosten, verzögern die Wertrealisierung und machen die Transaktion zu einem Hochrisikogeschäft.

**70–
90%**

Zwischen **70 und 90%** aller M&A-Transaktionen erreichen nicht den erwarteten Wert – häufig, weil die technische Due Diligence nur als Pflichtübung angesehen wird.

– *Harvard Business Review*

76%

76 % der Technologie-Transaktionen scheitern an technikbezogenen Problemen, und über **40 %** aufgrund von IT- und Integrationsherausforderungen.

– *Beyond M&A and Alvarez & Marsal*

\$2.5M

Datensicherheitslücken verursachen im Durchschnitt Kosten von **2,5 Millionen US-Dollar**, und technische Schulden nach einer Übernahme können die Wertschöpfung über Monate hinweg verzögern.

– *IMAA Institute*

66

Wir entdeckten kritische Probleme bei Skalierbarkeit und Sicherheit erst nach Abschluss des Deals. Die nicht identifizierten Risiken verzögerten die Implementierung um acht Monate und kosteten uns fünf Millionen US-Dollar.

Partner eines Mid-Market-PE-Fonds,
Übernahme eines
Logistik-Tech-Unternehmens

Warnsignale, die in der technischen Due Diligence häufig übersehen werden



Technische Schulden

Veralteter Code und fragile Architekturen, die Kosten in die Höhe treiben und Innovation bremsen.



Mangelnde Skalierbarkeit

Plattformen, die Wachstum oder Integrationen nicht unterstützen können und so die Expansion begrenzen.



Cybersecurity-Lücken

Verborgene Schwachstellen, die Compliance-Risiken schaffen und das Vertrauen beeinträchtigen.



Schwacher Product-Market-Fit

Überschätzte Nachfrage, die den erwarteten Wert der Transaktion mindert.

Auswirkungen auf Ihr Unternehmen, wenn diese Warnsignale ignoriert werden



Unerwartete Kosten

Nicht bewertete IT-Probleme erschweren die Integration und führen zu erheblichen Zusatzaufwänden.



Hohe Misserfolgsquote bei M&A

Die Mehrheit der Transaktionen verfehlt ihre Ziele aufgrund unterschätzter technologischer Risiken.



Verzögerte oder reduzierte Wertschöpfung

Technische Schulden und Datenpannen verursachen Millionenschäden und verzögern die Wertrealisierung.

Unsere Leistungen – Ein Überblick unserer Services

1. Product & Technology Due Diligence (PTDD)

Maßgeschneiderte Due Diligence auf zwei Ebenen, die Produkt- und Technologiekenntnisse in finanziellen Mehrwert verwandelt

Zentrale Vorteile

Wir liefern schnelle oder tiefgreifende Analysen und verbinden eine ausgewogene Sicht auf Produkt und Technologie mit einer klaren finanziellen Einordnung, die Transaktionsentscheidungen und Verhandlungen direkt unterstützt.

Kernaktivitäten

- **Schnelle Risikoerkennung:** Schnellscan für kritische Risiken → klare Go/No-Go-Entscheidung.
- **Umfassende PTDD:** Tiefgehende Prüfung von 10 Säulen → Risiko-/Chancenprofil + Kostenfahrplan für Skalierung.
- **Finanzieller Hebel:** Erkenntnisse umgewandelt in verhandlungsrelevante finanzielle Argumente.



PTDD

2. 100-Tage-Plan

Reibungslose Post-Merger-Kontinuität durch Überwachung der Umsetzung, Stabilisierung, Ausrichtung und beschleunigte Wertschöpfung.

Zentrale Vorteile

Wir halten den Schwung nach der Akquisition aufrecht, übersetzen die PTDD-Erkenntnisse in eine umsetzbare business-fokussierte Roadmap und fördern Stabilisierung und Optimierung. Dabei integrieren wir Best Practices aus Agile, DevOps und Cloud-Native und entwickeln nachhaltige Wachstumsfähigkeiten.

Kernaktivitäten

- Roadmap-Erstellung auf Basis der Due-Diligence-Erkenntnisse.
- Abstimmung mit Partnern und Technologien zur Gewährleistung der Ausrichtung.
- Überwachung der Umsetzung, Früherkennung von Problemen und Lücken.
- Kontinuierliche Kommunikation mit den Portfolio-Verantwortlichen.
- Monitoring der Deliverables zur Entlastung der Investorenaufsicht.



100-TAGE-PLAN

3. Acceleration

Gezielte Umsetzung und operative Unterstützung zur Beseitigung von Hindernissen, Beschleunigung der Umsetzung und Stärkung interner Kompetenzen.

Zentrale Vorteile

Wir führen die Pläne präzise aus, um das Wachstum zu beschleunigen – mit spezialisierter Expertise und bewährten Praktiken. So erhöhen wir die Kapazität, ohne den laufenden Betrieb zu stören, und sichern skalierbare, hochwertige Ergebnisse durch flexible onshore, hybrid oder offshore Modelle

Kernaktivitäten

- Projektmanagement von Anfang bis Ende mit voller Verantwortung.
- Einsatz maßgeschneiderter Teams entsprechend den Geschäftsprioritäten.
- Preisgestaltung angepasst an die Investitionsstrategie.
- Nutzung vorgefertigter Accelerators zur Verkürzung der Time-to-Value.
- Bereitstellung von Dokumentation und Wissenstransfer für Kontinuität.
- Entwicklung ergänzender Kompetenzen in internen Teams.



ACCELERATION

4. Exit-Planung und Portfolio-Review

Vorbereitung der Assets auf einen reibungslosen und wertsteigernden Exit durch Audits, Dokumentation und Risikominimierung.

Zentrale Vorteile

Wir schützen und steigern den Portfoliowert: Wir liefern klare, präzise und investoren-gerechte Dokumente, reduzieren dadurch 'Red Flags' und Verhandlungsaufwand, zeigen wichtige Trends und Werttreiber auf und stellen die vollständige Vorbereitung der Assets auf Exit und Due Diligence sicher.

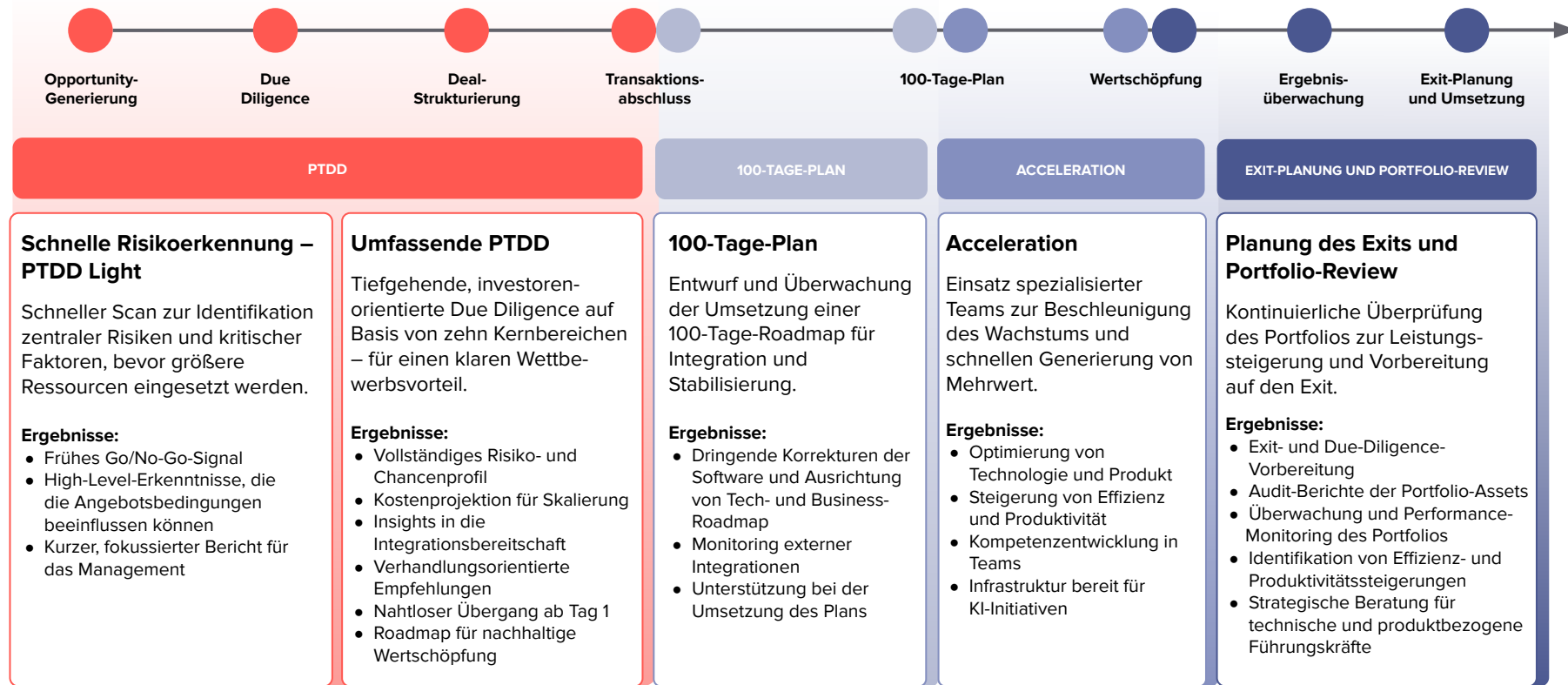
Kernaktivitäten

- Technische und produktspezifische Audits im gesamten Portfolio
- Analyse von Systemen, Infrastruktur und Prozessen zur Identifikation von Risiken und Stärken
- Erstellung investorenreifer Unterlagen für Data Rooms
- Behebung kritischer Themen zur Sicherung der Bewertung vor dem Deal
- Bewertung und Priorisierung zentraler Werttreiber und Wachstumspotenziale
- Strategische Beratung zu Produkt- und Technologietrends



EXIT-PLANUNG UND
PORTFOLIO-REVIEW

Unsere Leistungen – Service-Empfehlung für den M&A-Lebenszyklus



Durch die Product & Tech Due Diligence (PTDD) von Codurance konnten die Investoren 3,2 Mio. € Einsparungen bei der Akquisition sichern, das Risiko deutlich reduzieren und Kapital für zukünftiges Wachstum bewahren.

Kunde: Investor in nationale Bildungsplattform

Durch den Erwerb einer Plattform wollte die Organisation ihre Marktposition im nationalen Bildungssektor stärken, um über deren Infrastruktur und Systeme Zugang zu weiteren Marktsegmenten zu erhalten.

Bewertete Bereiche

- Produkt und Produktorganisation
- Daten- und Analysefähigkeiten
- IT-Infrastruktur und Betrieb
- Architektur und Skalierbarkeit
- Technische Schulden und Wartung
- Teams und Prozesse (People)
- Geistiges Eigentum und Technologie
- Cybersicherheit und Compliance

Zentrale Erkenntnisse

Produkt und Produktorganisation

Höhere Skalierbarkeit und datenorientiertes Produkt erforderlich

Daten und Analytik

Mangelnde Daten-Governance und unzureichende Infrastruktur

IT-Infrastruktur und Betrieb

Stabile und zuverlässige Systeme, jedoch mit Lücken in Automatisierung und richtlinienbasierter Wartung

Architektur und Skalierbarkeit

Gut strukturierter Cloud-native-Monolith, aber mit begrenzter modularer Skalierbarkeit

Technische Schulden und Wartung

Langfristige technische Trägheit; veraltete oder nicht mehr unterstützte Technologien mit hohem Rollback-Risiko.

Teams und Prozesse (People)

Gut etablierte Prozesse, jedoch mit zentralisierten Entscheidungsstrukturen.

Geistiges Eigentum und Technologie

Ausgereifter und konformer Ansatz; keine Probleme festgestellt.

Cybersicherheit und Compliance

Insgesamt starke Sicherheitslage, jedoch wurden bekannte Schwachstellen in Penetrationstests identifiziert.

Auswirkungen auf die Investition

Verhandlungspunkte

Reduzierung der Validierung aufgrund der finanziellen Kosten technischer Schulden.

Anforderung von Investitionszusagen für Modernisierung nach Abschluss des Verfahrens und Erzwingen der Unterzeichnung von Gewährleistungen für Verbesserungen auf Grundlage der Ergebnisse

Chancen

Bereiche für sofortiges Handeln nach Abschluss der Investition:

1. Formalisierung von Governance-Frameworks
2. Stärkung der Anwendungssicherheit
3. Fertigstellung und Testen des Plans zur Notfallwiederherstellung
4. Schulung und Sensibilisierung des Teams
5. Optimierung von Lizenzen
6. Aufschlüsselung technischer Schulden im sichtbaren Backlog
7. Wiedereinführung der Modularität
8. Modernisierung des Frontends
9. Modulare Aufspaltung des Monolithen

Unsere Leistungen – Executive Summary: PTDD-Fallstudie

Zusammenfassung basierend auf einem realen PTDD-Beispiel, in dem Risiken, Erkenntnisse und Chancen hervorgehoben werden



Allgemeine Bewertung

Der Kunde und Codurance führten eine Product & Tech Due Diligence (PTDD) durch, um durch die Kombination verschiedener Perspektiven eine unabhängige Bewertung und einen klaren Überblick über die zu erwerbende Plattform hinsichtlich Technologie, Produkt, Team und Prozesse zu liefern.

Ergebnisse

- Starke strategische Passung zur Investment-These des Investors
- Bedarf an Modernisierung, Governance-Stärkung und Talentbindung, um das Wachstumspotenzial zu realisieren
- Bei korrekter Umsetzung kann die Plattform zu einem Branchenführer heranwachsen

Kontext und Investment-These

Durch den Erwerb einer führenden Schulverwaltungsplattform möchte der Kunde seine Position im lokalen Bildungsmarkt stärken. Die skalierbare Plattform mit hoher Nutzerakzeptanz integriert Verwaltung, Kommunikation und digitales Lernen, gleichzeitig unterstützt sie die internationale Expansion und langfristige Wertschöpfung.

Wesentliche Überlegungen

- Unabhängige externe Prüfung
- Unterstützung bei Carve-out und Investitionsentscheidung
- Fokus auf Technologie, Produkt, Team und Prozesse
- Konsolidierung des lokalen Marktes privater Schulen
- Expansion in neue Regionen
- Erwerb einer skalierbaren EdTech-Plattform mit hoher Nutzerbindung

Schlüsselfragen

Eine Reihe von Fragen als Leitfaden für die Recherche im Einklang mit dem Carve-out und der Investment-These, insbesondere in Bezug auf:

- Gesamtkosten des Eigentums (*Total Cost of Ownership*)
- Risiken in Performance und Stabilität
- Team und erforderliche Fähigkeiten
- Ausmaß technischer Schulden
- Sicherheits-, Compliance- und IP-Risiken

Erkenntnisse

- Jährliche Kosten von ca. €5,2 Mio., mit Optimierungspotenzial
- Hohe Verfügbarkeit, jedoch geringe Resilienz
- Lücken in den Betriebsabläufen: keine IaC, kein CI/CD
- Bindung zentraler Experten in Betrieb und Azure
- Vererbte technische Schulden begrenzen die Skalierbarkeit
- Ungelöste Sicherheitslücken
- Grundlegende GDPR-Compliance; geistiges Eigentum in Ordnung
- Hohe Nutzerakzeptanz; langsame Innovationsgeschwindigkeit, UX verzögert

Strategische Chancen

Identifizierte Bereiche, in denen die Plattform mit dem Investor übereinstimmt, sowie Verhandlungspunkte während der Investitionsphase. Die Erkenntnisse ermöglichen Wachstum nach der Akquisition und liefern vorteilhafte Informationen für den Verhandlungsprozess.

Erkenntnisse

- Expansion in globale Märkte
- Kostenreduktion durch Modernisierung
- Agiles, produktorientiertes Wachstum
- Skalierbarkeit durch APIs freischalten
- Steigerung des Exit-Werts durch technologische Verbesserungen
- Modernisierungsaufwand und technische Schulden mit hohen zukünftigen Wartungskosten
- Fehlende Automatisierung in der Infrastruktur und schwache Daten-Governance
- Sicherheitslücken nur teilweise behoben
- Fehlende Produktmetriken
- Geringe Reife und Agilität in der Entwicklung

Unsere Leistungen – PTDD-Fallstudie

Allgemeine Bewertungskriterien: Jeder Bereich wurde aus drei Perspektiven bewertet: Ausrichtung an der Investment-These, Vergleich mit Branchenstandards und Wertschöpfungspotenzial.

These: Ausrichtung an der Investment-These. Bewertet, wie gut der Bereich zur Investment-These passt und ob er ein signifikantes Risiko für die Umsetzung darstellt.

- 🚫 **Unterstützt die These nicht** oder stellt ein **relevantes Risiko** dar, das adressiert werden muss
- ⚠️ **Könnte ein Problem sein**, erfordert aber **keine sofortige Aufmerksamkeit**
- ✅ **Unterstützt die These; Verbesserungen** könnten **nach der Akquisition** erforderlich sein

Branche: Leistung im Vergleich zu den erwarteten Branchenstandards für ein Unternehmen ähnlicher Größe und Branche.

- 📉 **Unter den Branchenstandards** und Erwartungen
- 📊 **Entspricht den Branchenstandards** und Erwartungen
- 📈 **Über dem Branchendurchschnitt**

Wert: Über dem Branchendurchschnitt

- ✅ **Chancen zur Wertschöpfung identifiziert** (neue Einnahmen, Umsatzsteigerung oder Kostensenkung)
- ❌ **Keine Chancen zur Wertschöpfung identifiziert** (bedeutet jedoch nicht, dass keine bestehen)

Unsere Leistungen – Gesamtbewertung der analysierten Bereiche

Überblick über die PTDD-Bewertung: Schlüsselbereiche bewertet als Risiken, Verbesserungsmöglichkeiten oder Chancen.



	THESE	BRANCHE	WERT
Produkt und Produktorganisation			
Strategie und Vision			
Prozesse und Methodik			
Kundenorientierung			
Metriken und Analytik			
Fähigkeiten und Erfahrung			
Zusammenarbeit und Kommunikation			
Innovation und Kreativität			
Compliance und Risikomanagement			
Projektmanagement und -delivery			
Technologie und Tools			
Qualitätssicherung und Testing			
Wachstumspotenzial			
Funktionale Abdeckung			

Daten und Analytik			
Strategie und Vision			
Prozesse und Methodik			
Kundenorientierung			

	THESE	BRANCHE	WERT
Infrastruktur und Betrieb			
Incident-Management			
Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Performance			
Infrastruktur-Automatisierung			
Kostenmanagement			
Monitoring und Observability			
DORA-Kennzahlen			

Architektur und Skalierbarkeit			
Code-Struktur und Modularität			
Datenarchitektur			
Skalierbarkeit			
Bewertung nach <i>Well-Architected Framework (WAF)</i>			

Team und Prozesse			
Planung und Priorisierung			
Software-Entwicklungsprozess (<i>Agile Maturity</i>)			
Risikomanagementprozesse			

	THESE	BRANCHE	WERT
Technische Schulden und Wartung			
Tech Stack			
Delivery und Deployment			
Testing			
Wissensmanagement			

Cybersicherheit und Compliance			
Perimetersicherheit und Monitoring			
Anwendungssicherheit			
Cybersecurity-Governance			
Compliance-Prozesse (GDPR, Lizenzen)			

Geistiges Eigentum und Eigentumsrechte			
Lizenzmanagement			
Eigentum an Schlüssel-Assets			
Open-Source-Compliance			

● Gut ● Verbesserungspotenzial ● Risiko

Unsere Leistungen – Technische Schulden und Integrationskosten



- Unsere Bewertung identifiziert **576 Personentage Aufwand**, was einer geschätzten Investition von **345.600 EUR** entspricht, um die bekannten technischen Schulden und Integrationsaufgaben zu adressieren.
- Der größte Kostenfaktor ist die Migration auf .NET 8, einschließlich der Vor-Migration der Persistenzschicht, der Aktualisierung zentraler Komponenten und der Migration der APIs. Diese Aktivitäten machen über 70% der Gesamtkosten aus und bergen eine hohe Komplexität und ein signifikantes Liefer- und Zeitrisko, falls sie verzögert werden.
- Die Modernisierung der Datenbanken (Aktualisierung von MSSQL und Migration auf verwaltete Instanzen) sowie spezifische DB-Verbesserungen werden nicht nur bestehende Probleme mit Leistung und Zuverlässigkeit beheben, sondern auch die betriebliche Überlastung reduzieren.
- Zusätzliche Frontend-Aktualisierungen, wie die Migration von ES5 auf ES6, verbessern die Wartbarkeit und die Kompatibilität mit modernen Frameworks.

Aufgabe	Personentage	Anmerkungen	Geschätzte Kosten (EUR)	Verhandlungsempfehlungen
Vor-Migration der Persistenzschicht auf .NET 8	240	Erheblicher Aufwand; hohe Komplexität in der Persistenzschicht	144.000 EUR	Komplexitätsrisiko quantifizieren; als Verhandlungspunkt oder im 100-Tage-Plan nutzen
Migration zentraler Komponenten auf .NET 8	100	Umfassende Aktualisierung der Kernkomponenten	60.000 EUR	Verbesserung der Skalierbarkeit schätzen; in Wachstumsbudgets einbeziehen
Migration der APIs auf .NET 8	66	Migration mittelgroßer APIs	39.600 EUR	Integrationskosten für Roll-ups/Expansionen klarstellen; unterstützt Interoperabilität
Vorbereitung auf MSSQL-Aktualisierung	40	Kompatibilitätsprüfungen und Infrastruktur-Anpassungen	24.000 EUR	Kostengünstiger Stabilitätsfaktor; „Quick Win“ zur Reduzierung von Ausfallrisiken
Migration auf verwaltete Instanzen	40	Migration von VMs auf verwaltete Datenbankinstanzen	24.000 EUR	Effizienz steigern und Infrastruktur-Overhead reduzieren; unterstützt EBITDA-Verbesserung
Weitere Datenbank-Optimierungen	55	Nicht-kritische Leistungs- und Wartungsverbesserungen	33.000 EUR	Optionaler Mehrwert; kann phasenweise nach dem Closing umgesetzt werden, ohne Kontinuität zu beeinträchtigen
Migration von JavaScript ES5 auf ES6	35	Frontend-JS-Aktualisierung	21.000 EUR	Modernisierungskosten klarstellen, um UX-Wettbewerbsfähigkeit zu sichern; unterstützt Kundenbindung und Wachstum
GESAMT	576		345.600 EUR	Als Verhandlungsspielraum, 100-Tage-Roadmap und Unterstützung der Wertschöpfungsthese nutzbar

40% Steigerung der Nutzerakzeptanz in 18 Monaten, ermöglicht durch das Re-Engineering der Plattform, die in weniger als 90 Tagen von 2 auf 1.000 Benutzer skaliert wurde.

Der Kunde, ein britischer Anbieter von Software für Steuer-Compliance und Automatisierung, stand vor gravierenden Leistungsproblemen, die den Servicebetrieb unterbrachen. Es bestand ein dringender Bedarf, die Kontinuität sowohl in der Entwicklung als auch im Geschäftsbetrieb sicherzustellen. Der Kunde benötigte einen Partner, der seine Kapazität erweitern, Stabilität schaffen und anschließend Wachstumschancen identifizieren konnte.

Analysierte Bereiche

- Technologische Architektur und Skalierbarkeit
- Engineering-Praktiken und Codequalität
- Infrastruktur, Tools und technische Betriebsabläufe
- Team, Talent und Kultur
- Integrationsbereitschaft und Governance-Ausrichtung

Zentrale Erkenntnisse

Technologische Architektur und Skalierbarkeit

Die Plattform wies kritische Engpässe auf, die unter Last zu erheblichen Verlangsamungen und Serviceausfällen führten. Architekturelle Einschränkungen verhinderten die Skalierbarkeit und gefährdeten die Kontinuität der Dienste.

Engineering-Praktiken und Codequalität

Die laufende Entwicklung konnte nicht pausiert werden, was zu wiederkehrenden Fehlern und Stabilitätsproblemen führte. Das Fehlen robuster Tests und Automatisierung erhöhte das Liefer- und Betriebsrisiko.

Infrastruktur, Tools und technische Betriebsabläufe

Die operative Resilienz war schwach. Serviceunterbrechungen offenbarten unzureichendes Monitoring und begrenzte proaktive Diagnose. Datenbasierte Analysen wurden erst im Verlauf der Fehlerbehebung eingeführt.

Team, Talent und Kultur

Es bestand eine Desynchronisation zwischen den Teams und eine Abhängigkeit von isolierten Fachkenntnissen. Der Aufbau hybrider, funktionsübergreifender Teams war erforderlich, um effektive Zusammenarbeit und Abdeckung sicherzustellen.

Integrationsbereitschaft und Governance-Ausrichtung

Die Zusammenarbeit mit zwei externen Beratungsfirmen erwies sich als herausfordernd. Überlappende Verantwortlichkeiten und Abhängigkeitsrisiken bremsten den Fortschritt und erhöhten die Reibung in der Lieferung.

Business Impact

Unsere Intervention verwandelte eine Plattform in der Krise in einen Wachstumsmotor. Durch die Beseitigung kritischer Engpässe und die Skalierung des Systems von 2 auf über 1.000 gleichzeitige Benutzer konnten wir die Geschäftskontinuität sichern, operative Risiken reduzieren und das Marktvertrauen wiederherstellen. Innerhalb von 18 Monaten führte diese Stabilisierung zu einer 40%igen Steigerung der Nutzerakzeptanz, wodurch technische Stabilität messbares Geschäftswachstum ermöglichte.

Chancen

Während des Projekts identifizierte Chancen:

1. **Architektur:** Übergang zu einem modularen und skalierbaren Design.
2. **Automatisierung:** Ausbau von CI/CD und Monitoring.
3. **Governance:** Stärkung des Partner- und Abhängigkeitsmanagements.
4. **Daten:** Integration von Performance-Analytik zur Optimierung.
5. **Fähigkeiten:** Aufbau hybrider Teams und Stärkung interner Kompetenzen.
6. **Wert:** Nutzung der Stabilität als Sprungbrett für weiteres Wachstum.

Prozessautomatisierung und KI-gestützte Workflows sorgen für eine Verkürzung der Produktionszeiten um 80% und steigern damit direkt die Skalierbarkeit und die Margen.

Der Kunde, ein Lebensmittelkonzern (PRA-Gruppe),

hatte kürzlich ein Portfolio von vier Unternehmen aus der Lebensmittelbranche übernommen, mit dem Ziel, ein einheitliches globales Reporting-System aufzubauen.

Analysierte Bereiche

- Produkt und Produktorganisation
- Daten- und Analysefähigkeiten
- Reporting-Prozesse
- Systemautomatisierung
- Team und Prozesse (People)
- Allgemeines Wissen und Verständnis von KI

Zentrale Erkenntnisse

Produkt und Produktorganisation

In drei der übernommenen Organisationen fehlte eine klare Produktstrategie und -führung.

Daten- und Analysefähigkeiten

Es bestand eine starke Uneinheitlichkeit in Datenstrukturen und Analysemethoden.

Reporting-Prozesse

Die Berichte wurden manuell erstellt, mit zahlreichen Engpässen aufgrund fehlender Automatisierung und begrenzter Dateninterpretation.

Systemautomatisierung

Es gab keine durchgängige Automatisierung; die Systeme waren dezentralisiert und die Infrastrukturen in Silos organisiert.

Team und Prozesse (People)

Zwar waren die Prozesse etabliert, jedoch stark manuell geprägt und von isoliertem Wissen abhängig.

Allgemeines Wissen und Verständnis von KI

Es bestand kein Wissen über KI oder deren potenzielle Anwendungsfälle.

Business Impact

Wir lieferten eine umfassende Analyse der PRA-Prozesse, die klare Verbesserungsmöglichkeiten im Reporting durch KI aufzeigte. Daraus entstand ein Proof-of-Concept-Plan zur Prozessautomatisierung und agilen Einführung, der zu höherem Output, schnelleren Reporting-Zyklen und fundierteren Entscheidungsprozessen führte.

Chancen

Konkrete kurzfristige Handlungsfelder:

1. Automatisierung der Datenerfassung
2. Automatisierung der ersten Datenauswertung (Rohdatenanalyse)
3. Integration von KI in den Analyseprozess
4. KI-Unterstützung (Co-Pilot) bei der Berichtserstellung
5. Vereinheitlichung der Datenbanken
6. Beseitigung von Wissenssilos durch Communities of Practice

Die Product and Technology Due Diligence (PTDD) von Codurance begleitet Investoren durch den gesamten M&A-Zyklus. Vor der Transaktion schafft sie Klarheit, indem sie Risiken quantifiziert, den Einfluss auf die Bewertung analysiert und die Renditeprognosen (ROI) modelliert. Nach dem Abschluss sorgt sie dafür, dass die Dynamik erhalten bleibt, indem sie Kompetenzlücken, Hebel zur Beschleunigung und Wertschöpfungspotenziale aufzeigt – so können Investoren schneller Renditen erzielen und sich auf den Ausstieg vorbereiten..

PTDD by Codurance:

Product and Technology Due Diligence, die Risiken in Wert verwandelt

Integriertes **Framework** aus Produkt + Technologie, direkt mit Finanzen verknüpft.

Liefert **klare Go/No-Go-Entscheidungen** vor einer Investition.

Quantifiziert **Risiken** und Chancen in Bezug auf Bewertung, ROI und Skalierungskosten.

Erleichtert die **Exit-Vorbereitung** und maximiert den Unternehmenswert.

Erhält das Momentum nach der Investition mit einem klar definierten **100-Tage-Plan**.

Unser Framework ermöglicht es uns:



Sicherzustellen, dass kein kritischer Faktor übersehen wird, der Bewertung, Wachstum oder Risikoexposition beeinflussen könnte.



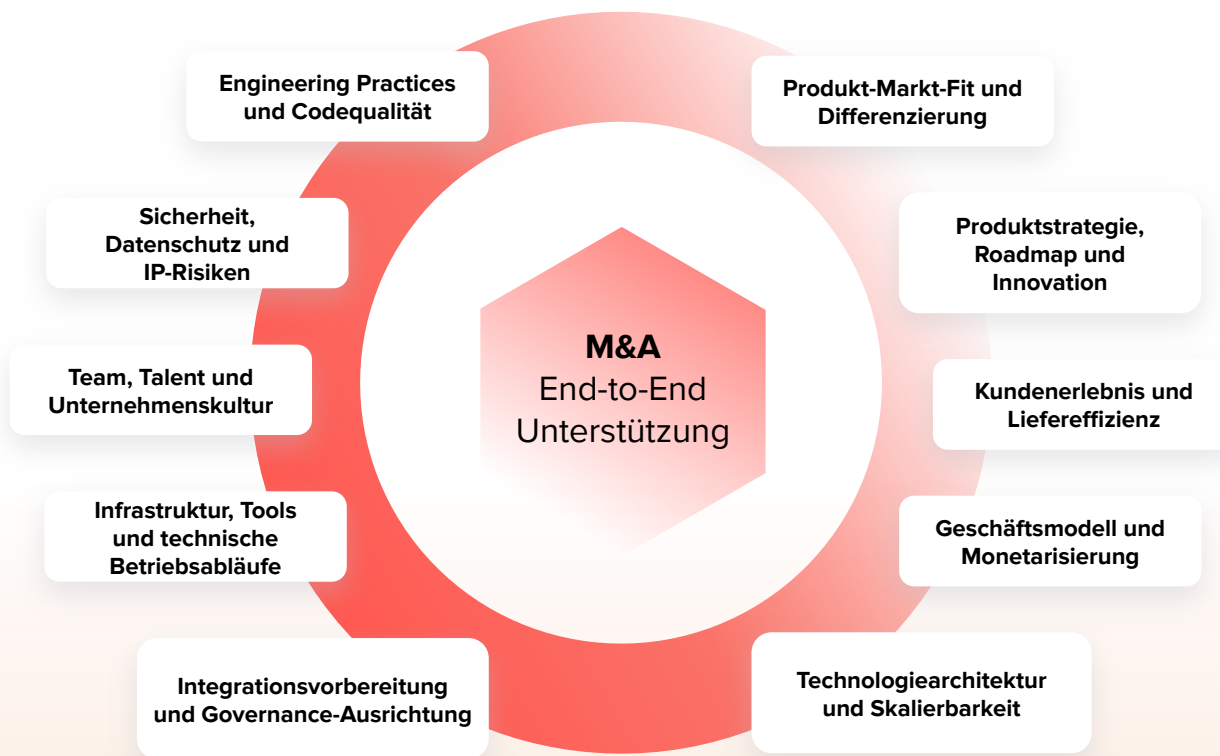
Konsistente und wiederholbare Bewertungen durchzuführen – mit einem Framework, das über mehr als ein Jahrzehnt verfeinert wurde und auf praktischer Erfahrung und Best Practices basiert.



Produkt, Technologie und organisatorische Reife ausgewogen zu bewerten und so die Blind Spots traditioneller Due Diligence zu vermeiden.



Souveräne Investitionsentscheidungen zu treffen, mit einer transparente Finanzübersetzung, bei der jede Erkenntnis direkt mit dem Bewertungseffekt, ROI-Prognosen und der Skalierungskosten-Analyse verknüpft ist.



Der Kern des PTDD-Frameworks: Die Erkenntnisse aus Produkt und Technologie werden in klare finanzielle und strategische Auswirkungen übersetzt – unter Aufrechterhaltung der Dynamik während des gesamten M&A-Prozesses

PTDD-Framework – Details der 10 Säulen von Codurance

Produkt-Markt-Ausrichtung und Differenzierung	Produktstrategie, Roadmap und Innovation	Kunden-erlebnis und Liefereffizienz	Geschäftsmodell und Monetarisierung	Technologie-architektur und Skalierbarkeit	Engineering-Praktiken und Codequalität	Sicherheit, Datenschutz und IP-Risiken	Team, Talent und Kultur	Infrastruktur, Tools und technische Betriebsabläufe	Integrationsvorbereitung und Governance-Ausrichtung
Löst ein hochrelevantes Problem für den Zielmarkt	Langfristige Produktvision	Intuitive und wettbewerbsfähige UX	Preise im Einklang mit dem wahrgenommenen Wert	Architektur unterstützt Wachstum	Wartbarer und gut dokumentierter Code	Keine kritischen Schwachstellen, automatische Sicherheitsprüfungen	Keine Abhängigkeit von wenigen Schlüsselpersonen	Robuste, skalierbare und kosteneffiziente Infrastruktur	Integration mit dem Erwerber ohne umfangreiche Nacharbeiten
Adoption geht über Nischenanwendungsfälle hinaus	Roadmap im Einklang mit Trends und Strategie	Reibungsloser Onboarding-Prozess	Klare Modelle (Abonnement, Cross-Selling usw.)	Modular und bereit für schnelle Weiterentwicklung	Reife und zuverlässige CI/CD-Prozesse	Konformität mit GDPR, HIPAA usw.	Schlüsselkräfte bleiben voraussichtlich nach der Übernahme	Monitoring und Alerts gewährleisten Observability	APIs, Datenmodelle und Standards sind kompatibel
Klare Differenzierung und Wettbewerbsvorteil	Kontinuierliche Innovation, keine Stagnation	Bewältigbares Supportvolumen	Nachhaltige Servicekosten	Keine Legacy-Blocker	Technische Schulden unter Kontrolle	Vorfälle wurden professionell behandelt und behoben	Team befähigt zu Skalierung und Modernisierung	Zuverlässige Reaktions- und Wiederherstellungsprozesse	Klare Governance-Struktur nach der Übernahme
Kundenbindung basiert auf echtem Mehrwert, nicht auf Abhängigkeit	Prioritäten durch Entdeckung und Feedback gesteuert	Breite Adoption, hochwirksame Features	Monetarisierung im Einklang mit Marktstandards	Nahtlose Integration mit externen Systemen	Geteiltes Wissen, keine Single Points of Failure	Klare geistige Eigentumsrechte und Open-Source-Compliance	Starkes Leadership, Ownership und Kommunikation	Moderne, automatisierte und wartbare Tools	Erreichbare Synergien (technologische Wiederverwendung, Expansion, Distribution)
Wachstumspotenzial ohne Marktsättigung	Disziplinierte, priorisierte Planung und Ausführung	Bereitstellung ohne übermäßige Anpassung	Umsatzsteigerung durch Preisoptimierungen bei stabiler Kundenbasis	Erfüllt Anforderungen an Skalierbarkeit und Performance	Engineering-Praktiken ermöglichen Geschwindigkeit und niedrige Fehlerraten	Sicherheit in Prozesse und Tools integriert	Kultur im Einklang mit dem Erwerber	Effiziente Betriebskosten und Prozesse	Realistische Integrationskosten und -zeiten

PTDD-Framework – Wie die 10 Säulen von Codurance Analysen in Maßnahmen umsetzen

SÄULE	Produkt-Markt-Ausrichtung und Differenzierung	Produktstrategie, Roadmap und Innovation	Kundenerlebnis und Lieferergebnisse	Geschäftsmodell und Monetarisierung	Technologiearchitektur und Skalierbarkeit	Engineering-Praktiken und Codequalität	Sicherheit, Datenschutz und IP-Risiko	Team, Talent und Kultur	Infrastruktur, Tools und technische Betriebsabläufe	Integrationsvorbereitung und Governance-Ausrichtung
BEISPIELE FÜR RISIKEN	<ul style="list-style-type: none"> Starke Kundenbindung in einem Segment, aber geringe Gesamtbekanntheit. Gleiche Funktionen wie die Konkurrenz, ohne klare Differenzierung. Übermäßige Abhängigkeit von einem einzelnen Vertriebskanal. 	<ul style="list-style-type: none"> Roadmap fokussiert auf langfristige Innovation mit Risiko kurzfristiger Lücken. Keine klaren Priorisierungskriterien. Einsatz neuer Technologien ohne Marktvalidierung. 	<ul style="list-style-type: none"> Onboarding mit über 15 Schritten führt zu frühem Abbruch. Wiederkehrende Tickets aufgrund von Prozessproblemen. Nichteinhaltung von SLAs trotz hoher Zufriedenheitswerte. 	<ul style="list-style-type: none"> Preise nicht im Einklang mit Nutzungsverhalten. Empfehlungsprogramm wird kaum genutzt. Hohe Unternehmensrabatte schmälern Margen 	<ul style="list-style-type: none"> Monolithische Architektur verzögert Releases. Cloud-Infrastruktur unzureichend bei Spitzenlast. Kein Kapazitätsplanungsprozess. 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Defektdichte in neuen Modulen. Große Teile des Codes ohne automatisierte Tests. Uneinheitliche Codierungsstandards. 	<ul style="list-style-type: none"> Veraltete, sicherheitskritische Bibliotheken. Schwache Zugriffskontrollen in der Produktion. Unklare IP-Rechte bei Integrationen. 	<ul style="list-style-type: none"> Übermäßige Abhängigkeit von Schlüsselpersonen. Geringe bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Langsame Rekrutierungsprozesse bremsen Skalierung. 	<ul style="list-style-type: none"> Fehlendes Echtzeit-Monitoring. Kein automatisiertes Rollback bei Deployments. Veraltete Tools verlangsamen Arbeit. 	<ul style="list-style-type: none"> Keine API-Standards zwischen Produktlinien. Lücken in Daten-Mapping für Integrationen. Unklare Governance führt zu Genehmigungsverzögerungen.
RISIKOAUSWIRKUNG	<ul style="list-style-type: none"> Geringe Markenbekanntheit reduziert adressierbaren Markt und Umsatzwachstum. Schwache Differenzierung verringert Preissetzungsmacht und Wettbewerbsfähigkeit Hohe Kanalabhängigkeit erhöht Anfälligkeit für Marktstörungen. 	<ul style="list-style-type: none"> Übermäßiger Fokus auf Langfristigkeit verzögert kurzfristige Einnahmen. Mangelnde Priorisierung verschwendet Ressourcen und Chancen. Investitionen in nicht validierte Technologien lenken Mittel von bewährten Initiativen ab. 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Abbruchraten im Onboarding senken Conversion und ARR. Wiederkehrende Probleme erhöhen Supportkosten und senken Kundenbindung. SLA-Verstöße führen zu Strafen und Vertrauensverlust. 	<ul style="list-style-type: none"> Unpassende Preisstruktur reduziert Monetarisierung und ARR. Unzureichend genutzte Referral-Programme resultieren in Verlust kostengünstiger Akquisechancen. Rabatte schmälern Margen und schränken die Reinvestitionskapazität ein. 	<ul style="list-style-type: none"> Monolithisches Design verlangsamt Marktreaktionen. Unzureichende Kapazität gefährdet Stabilität bei Nachfragespitzen. Fehlende Planung kann teure Notmaßnahmen verursachen. 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Defektdichte erhöht Nacharbeit und Kosten. Fehlende Tests verzögern Releases und erhöhen Fehlerisiko. Inkonsistente Standards steigern Wartungsaufwand. 	<ul style="list-style-type: none"> Veraltete Bibliotheken bergen kritische Ausfallrisiken. Schwache Kontrollen erhöhen Risiko von Datenschutzverletzungen und Bußgeldern. Unklare IP kann zu Rechtsstreitigkeiten und Verzögerungen führen. 	<ul style="list-style-type: none"> Abhängigkeit von Schlüsselpersonen führt bei Fluktuation zu Verzögerungen. Schwache Zusammenarbeit behindert Lieferung und Entscheidungsfindung. Langsames Recruiting verteuert Skalierung. 	<ul style="list-style-type: none"> Fehlendes Monitoring erhöht Risiko unentdeckter Fehler. Ohne Rollback verlängern sich Ausfälle. Veraltete Tools senken Produktivität und Geschwindigkeit. 	<ul style="list-style-type: none"> Fehlende API-Standards verteuern Integrationen. Lücken in Datenmodellen verzögern Projekte. Schwache Governance erhöht Compliance-Risiken und Nacharbeiten.

Unser Fokus liegt auf **Wertsteigerung** durch gezielte **Modernisierung**.

Erfahrene Führungskräfte

Unser Team besteht aus ehemaligen CTOs und CPOs, die sowohl die technische als auch die geschäftlichen Aspekte von M&A-Prozessen verstehen – vertrauenswürdige Berater führender globaler Private-Equity-Unternehmen.

Bewährte Erfolgsbilanz

Nachweisliche Erfolge bei der Wertschöpfung und Post-Deal-Umsetzung, indem wir Investoren dabei helfen, Risiken bei Akquisitionen zu reduzieren und Wachstum zu beschleunigen.

Ganzheitliche Beratung während des gesamten M&A-Zyklus

Wir gewährleisten Kontinuität, frühzeitige Risikoerkennung und eine reibungslose Umsetzung von Maßnahmen.

Eigenentwickeltes PTDD-Framework

Unsere bewährte Methodik verbindet technisches Know-how mit finanzieller Weitsicht – und übersetzt Risiken und Chancen in konkrete geschäftliche Auswirkungen.



Codurance ist ein vertrauenswürdiger Partner für mehrere Portfoliounternehmen und unterstützt bei Due-Diligence-, Sanierungs- und Produktentwicklungsprojekten.

Jonathan Morris

CTO In Residence, Private Equity



Ich arbeite seit geraumer Zeit mit Codurance zusammen – ihre Ingenieure und Lösungen sind erstklassig.

Ian Kershaw

CTO bei Artlogic (Unternehmen unterstützt von Covehill Partners)

Nächste Schritte



Sind Sie bereit loszulegen?

Vereinbaren Sie eine vertrauliche 30-minütige Scoping-Session, um die nächsten Schritte zu besprechen.

Termin vereinbaren



José E. Rodríguez

Managing Director

✉ jrhuerta@codurance.com

in [jrhuerta](#)