

## IT Due Diligence

# Das Fundament erfolgreicher Unternehmensfusionen

Bei Unternehmenskäufen und -fusionen richtet sich der Blick meist zunächst auf klassische Bewertungsfaktoren: Umsätze, Margen, Verträge, Kunden, Märkte und Potenziale. Daten füllen Räume, Präsentationen füllen Bildschirme. Gleichzeitig wird ein zentraler Faktor häufig vernachlässigt: Die IT-Landschaft. Dabei ist sie nicht weniger als das technische Fundament eines Unternehmens. Auf einem ungeprüften Fundament lässt sich jedoch keine verlässliche Entwicklung aufbauen.

**N**ahezu jedes Geschäftsmodell ist heute digital organisiert, gesteuert und skalierbar. IT-Strukturen bestimmen, wie effizient Prozesse ineinandergreifen, wie belastbar Entscheidungen vorbereitet werden und wie schnell Wertschöpfung realisiert werden kann. IT Due Diligence ist deshalb keine technische Nebendisziplin. Sie steht in ihrer Bedeutung der finanziellen und rechtlichen Due Diligence in nichts nach, da sie maßgeblich darüber entscheidet, ob eine Organisation nach dem Closing handlungsfähig bleibt oder ausgebremst wird.

**Typische Schwachstellen in der IT-Landschaft von Zielunternehmen.** Die Erfahrungen der bitformer GmbH bei IT-Due-Diligence-Projekten zeigen dabei häufig ein ähnliches Muster: Während die Bewertung auf dem Papier zunächst schlüssig erscheint, offenbaren sich bei näherer Analyse erhebliche strukturelle Defizite in der IT-Landschaft. Dazu zählen stark individualisierte, aber kaum integrierbare ERP-Systeme, intransparente Lizenzmodelle, unbehandelte Sicherheitslücken und IT-Organisationen, die maßgeblich vom Wissen einzelner Personen abhängen. Diese Probleme verschwinden nicht nach dem Kauf. Im Gegenteil: Sie werden größer und damit vor allem kostenintensiver.

**IT Due Diligence als Entscheidungsgrundlage im Transaktionsprozess.** IT Due Diligence ist weit mehr als eine Bestandsaufnahme von Servern und Anwendungen. Sie zielt darauf ab, die Wertschöpfungskette eines Unternehmens auf technolo-

gischer Ebene zu durchleuchten: Wie stabil sind Systeme und Prozesse? Wie belastbar ist die technologische Basis? Wo entstehen Risiken, die später Kosten verursachen, Integration verzögern oder Vertrauen zerstören? In vielen Projekten führt fehlende IT-Transparenz bereits während der Prüfung zu Kaufpreisanpassungen oder neuen Integrationsstrategien. Nicht selten ist das der Moment, in dem sich der weitere Verlauf der Transaktion entscheidet.

**Der Mittelstand vor einer neuen Realität.** Besonders deutlich wird das im deutschen Mittelstand. Viele Unternehmen stehen vor einer Nachfolge. Sie wurden jahrzehntelang erfolgreich geführt und verfügen über eine starke Marktposition. Doch Käufer stellen heute andere Fragen als früher. Sie verlangen Transparenz, Struktur und Zukunftsfähigkeit. All das beginnt in der IT. Wer verkaufen will, muss zeigen können, dass sein digitales Fundament trägt.

Dabei ist die Realität oft ernüchternd: Gewachsene und veraltete Applikationslandschaften, fehlende Dokumentationen, unklare Verantwortlichkeiten, Eigenentwicklungen ohne Pflegekonzept. Diese Schwächen drücken nicht nur den Kaufpreis, sie schrecken Interessenten ab. Vertrauen entsteht nicht durch bloße Versprechen, sondern durch transparente Nachweise.

**Frühzeitige Vorbereitung als entscheidender Wettbewerbsvorteil.** Mit frühzeitiger Vorbereitung lassen sich diese Risiken vermeiden und der eigene Handlungsspielraum vergrößern.

**7** Während die Bewertung auf dem Papier zunächst schlüssig erscheint, offenbaren sich bei näherer Analyse erhebliche strukturelle Defizite in der IT-Landschaft

**\*** Investitionsstau wirkt sich nicht nur auf Funktionalität und Skalierbarkeit aus, sondern zunehmend auch auf Infrastruktur und IT-Sicherheit.

Eine vorgelagerte IT Due Diligence macht Schwächen sichtbar, solange sie noch behoben werden können. Sie erhöht den Unternehmenswert, verkürzt Prüfungsphasen und verändert die Wahrnehmung im Verkaufsprozess. Somit schafft sie Vertrauen und verbessert die eigene Verhandlungsposition.

**IT-Strategie als Erfolgsfaktor.** Entscheidend für den Erfolg von Transaktionsprozessen ist die IT-Strategie. Gibt es eine IT-Roadmap mit nachvollziehbaren Zielen und klaren Verantwortlichkeiten? Ist sie kompatibel mit der Unternehmensstrategie des potenziellen Käufers? Wo sind Anpassungen nötig, wo sind sie möglich?

**Budget-Intransparenz und Investitionsstau als Risikofaktoren.** Ein unverzichtbarer und häufig fehlender Bestandteil der IT-Strategie ist eine transparente Übersicht über laufende Verträge, wiederkehrende Kosten und geplante Projektaufwände: das IT-Budget. Zwar werden IT-bezogene Aufwände grundsätzlich in der Kostenrechnung und Bilanz erfasst, sie verteilen sich jedoch häufig auf verschiedene Kostenstellen der Fachbereiche oder werden pauschal als »sonstige Kosten« verbucht.

Für viele Unternehmen ist es daher kaum möglich, ihre tatsächlichen IT-Ausgaben klar zu benennen oder einen belastbaren Forecast für die kommenden Jahre zu erstellen. Die Folge ist ein schleichender Investitionsstau, der erhebliche Risiken birgt – insbesondere für potenzielle Käufer. Diese Risiken werden häufig erst nach dem Closing sichtbar: Ein notwendiges und kostenintensives Upgrade des CRM-Systems ist nicht eingeplant, die Mindestlaufzeiten bestehender IT-Verträge sind länger als angenommen oder unterlizenzierte Software muss kurzfristig und ungeplant nachlizenziert werden.

### Auswirkungen auf Stabilität, Skalierbarkeit und IT-Sicherheit.

Dieser Investitionsstau wirkt sich nicht nur auf Funktionalität und Skalierbarkeit aus, sondern zunehmend auch auf Infrastruktur und IT-Sicherheit. Stabilität, Ausfallsicherheit und Zukunftsfähigkeit hängen unmittelbar davon ab, ob Systeme regelmäßig überprüft, modernisiert und organisatorisch sauber betrieben werden.

IT-Sicherheit ist dabei kein reines Technikthema. Entscheidend sind klare Prozesse, Verantwortlichkeiten und ein hohes Maß an Awareness in der Organisation. Cyberrisiken entstehen dort, wo Zuständigkeiten unklar sind und notwendige Investitionen aufgeschoben werden – eine gefährliche Kombination, die sich durch eine rechtzeitige IT Due Diligence erkennen lässt.

### Fazit: IT als Grundlage für Integration, Wachstum und langfristigen Erfolg.

IT Due Diligence ist kein bloßer Report, sondern ein Instrument für bessere Entscheidungen. Sie schafft Klarheit, reduziert Risiken und schützt vor teuren Überraschungen. Wer seine IT versteht, ordnet und strategisch einbettet, steigert nicht nur den Unternehmenswert. Er schafft die Grundlage für Integration, Wachstum und langfristigen Erfolg. Starke Unternehmen erkennt man nicht nur an ihren Zahlen, sondern vor allem an ihrem Fundament. ■



Max Giessler ist Geschäftsführender Gesellschafter und Management Consultant bei der bitformer GmbH in Braunschweig. Er berät seit über 15 Jahren nationale und internationale Unternehmen in IT Due Diligence, IT-Strategie und digitalen Integrationsprozessen.

[bitformer.net](http://bitformer.net)