

FINANZWESEN & FINTECH

Ein europäischer Zahlungsdienstleister: Neues Gateway und neue API stützten die Übernahme durch Private Equity

Neu gestaltetes Gateway und überarbeitete API stützten die Übernahme durch eine erstklassige globale Private-Equity-Gesellschaft.

KUNDE

**Europäischer
Zahlungsdienstleister**

VON

Gradion

DAUER

Laufend

BRANCHE

**Finanzwesen & Fintech –
Zahlungsinfrastruktur**

Kundenkontext

Ein europäischer Anbieter von Zahlungsinfrastruktur mit Sitz in Berlin verarbeitet jährlich über 300 Millionen Transaktionen und bewegt dabei ein Volumen von knapp EUR 20 Mrd. Mehr als 85.000 Händler in ganz Europa nutzen die Plattform, die Acquiring, ein Zahlungs-Gateway und die Orchestrierung von Zahlungsmethoden bündelt – mit besonderer Stärke im deutschen E-Commerce-Markt.

Über 750 Mitarbeitende aus 55 Nationen arbeiten an Standorten in Deutschland, Österreich, Luxemburg und Skandinavien, unter anderem in Berlin, Heidelberg, Frankfurt, Hamburg, München, Wien, Luxemburg und Aarhus. Das Unternehmen befindet sich in Private-Equity-Besitz, zunächst übernommen durch KKR, später restrukturiert unter neuen Eigentümern wie Alcentra, Goldman Sachs Asset Management und Partners Group.

Die Herausforderung

Mit dem Wechsel in Private-Equity-Hände rückten strategische Exit-Überlegungen in den Vordergrund. Dabei zeigte sich eine Lücke zwischen der operativen Stärke des Unternehmens und der Wahrnehmung seiner Technologie: Die Plattform verarbeitete zuverlässig Milliarden Euro an Transaktionen pro Jahr, doch das Produkterlebnis erzählte eine andere Geschichte.

Das händlerseitige Gateway war hinter den Standard moderner Zahlungsdienstleister zurückgefallen. Im Vergleich zu entwicklerorientierten Plattformen wie Stripe wirkte das Portal veraltet und erschwerte den täglichen Arbeitsablauf der Händler, was die Kundenbindung gefährdete und den ersten Eindruck bei der Aufnahme neuer Händler schwächte. Ähnlich problematisch war die API: Die Integrationsschicht war komplex, uneinheitlich dokumentiert und für externe Entwickler wenig einladend – ein strategischer Nachteil in einem Markt, in dem die Wahl eines Zahlungsdienstleisters häufig mit der Prüfung von Dokumentation und Sandbox-Zugang beginnt.

Für Private-Equity-Investoren, die Exit-Szenarien bewerteten, waren diese Schwachstellen sichtbar und wären in einer technischen Due Diligence zutage getreten. Das Unternehmen brauchte mehr als laufende Wartung – es brauchte eine glaubwürdige Technologie-Erzählung, gestützt durch echte Produktverbesserungen, und das ohne jede Unterbrechung der laufenden Transaktionsvolumina: Das stabile Backend durfte nicht angetastet werden, während der Betrieb für mehr als 85.000 aktive Händler ununterbrochen weiterlief.

Der Ansatz

Gradion gliederte den Auftrag in drei parallele Arbeitsströme: die Neugestaltung des Gateways, den Umbau der API-Plattform und die technische Übergabe an das Team des Kunden.

Die Neugestaltung des händlerseitigen Gateways begann mit eingehender UX-Recherche. Statt eine visuelle Vorlage aufzusetzen, bildete das Team die tatsächlichen Arbeitsabläufe der Händler ab und identifizierte, wo das bestehende Portal Reibung erzeugte, wo tägliche Aufgaben unnötige

Schritte erforderten und wo die Oberfläche die Marktposition der Marke nicht widerspiegelte. Aus dieser Recherche entstand ein neu gestaltetes Portal mit klarerer Informationshierarchie, schnelleren Wegen zur Aufgabenerledigung und einer Oberflächenqualität, die mit anderen führenden europäischen Zahlungsdienstleistern vergleichbar ist.

Der Umbau der API folgte bewährten Praktiken für Entwicklerfreundlichkeit: Gradion gestaltete die Architektur konsistenter und vorhersehbarer, schrieb die Dokumentation von Grund auf neu und vereinfachte die Integrationswege für externe Entwicklungsteams. Ziel war es, die API von einer technischen Hürde zu einem Wachstumstreiber zu machen – mit schnellerer Aufnahme neuer Händler und geringerer Reibung bei Integrationen durch Drittanbieter und Marktplätze.

Während beider Arbeitsströme hielten die Entwicklungsteams von Gradion die direkte Anbindung an das bestehende Backend aufrecht, sodass kein laufender Transaktionspfad unterbrochen wurde. Die neuen Systeme liefen parallel zur bestehenden Plattform, wurden gegen die Produktionsumgebung validiert und mit vollständiger Dokumentation sowie Schulung übergeben, sodass die internen Entwickler des Kunden die Plattform eigenständig betreiben und weiterentwickeln konnten. Der Auftrag war bewusst als Neupositionierung angelegt, nicht als kosmetische Auffrischung: Am Ende sollte eine für Investoren nachvollziehbare Technologie stehen, eine Plattform, die einer Due Diligence standhält und auch technisch versierte Private-Equity-Käufer überzeugt.

Ergebnisse

Die Transformation der Plattform lieferte Ergebnisse auf Produkt- und Geschäftsebene zugleich. Die überarbeitete API beschleunigte die Zusammenarbeit mit Entwicklern, reduzierte die Komplexität der Integration und verkürzte die Aufnahme neuer Händler, wodurch Kundensegmente erschlossen wurden, die zuvor durch technische Hürden blockiert waren. Das neue Portal verringerte die tägliche Reibung, straffte die Arbeitsabläufe und hob das Produkterlebnis auf ein Niveau, das mit führenden europäischen Zahlungsdienstleistern vergleichbar ist.

Die Neupositionierung der Plattform übersetzte technische Leistungsfähigkeit in einen für Investoren erkennbaren Wert und trug direkt zur Übernahme durch eine erstklassige globale Private-Equity-Gesellschaft bei, verbunden mit einer Bewertungssteigerung um das 1,4-Fache. Der Umsatz wuchs von EUR 199,3 Mio. im Jahr 2022 über EUR 206,7 Mio. im Jahr 2023 auf EUR 220,5 Mio. im Jahr 2024 – ein Plus von 6,7 %. Das bereinigte EBITDA stieg 2024 um 16 % auf EUR 31,9 Mio.

Über 85.000 Händler nutzten die Plattform aktiv, mehr als 331 Millionen Transaktionen liefen jährlich darüber, und ein jährliches Volumen von EUR 19,7 Mrd. wurde während des gesamten Übergangs aufrechterhalten. Die Transformation ging über eine reine Verbesserung der Benutzeroberfläche hinaus: Sie positionierte einen technischen Vermögenswert neu, passend zu den geschäftlichen Ambitionen der Private-Equity-Eigentümer, und machte diese Neupositionierung für Investoren nachvollziehbar, die sie im Rahmen ihrer Prüfung bewerten mussten.

+16%

85.000+

Wachstum des bereinigten EBITDA 2024

aktive Händler auf der Plattform

Leistungen & Einsatzmodell

Leistung

Strategische Technologieberatung

Entwicklung von Payment-API und -Gateway

Durchgängiges UX-Design und Integration

Investorengetriebene Produktpositionierung

Entwicklung im Bereich Developer Experience

Technische Dokumentation und Übergabe

Technische Umsetzung

- Zahlungs-Gateway-Infrastruktur
- REST-API-Architektur
- UX-Recherche und -Design
- Backend-Integration ohne Unterbrechung der laufenden Transaktionsströme

Einsatzmodell: Strategisches Projektengagement.

Teamzusammensetzung: Angaben zur Teamzusammensetzung liegen nicht vor.

Technologie, die einer Due Diligence standhält

Sie planen einen Exit oder eine Kapitalrunde und wollen, dass Ihre Plattform auch bei genauerem Hinsehen überzeugt? Gradion bringt Technologie und Investorenperspektive zusammen.

23

Jahre Erfahrung

ISO

27001 · Gradion Pte. Ltd.

3

Regionen: DACH, SEA, Afrika

Kontakt: sales@gradion.com



Gradion Pte. Ltd. (Singapur) ist ISO/IEC 27001-zertifiziert · Zertifikat-Nr. IS 824945