

Wie man 88 WealthTech-Targets in eine Kaufreihenfolge zwingt

Wer eine Buy-and-Build-These verfolgt, hat selten zu wenig Targets.
Er hat zu viele und keine Ordnung darin.

Ein vollständig anonymisierter Bewertungs- und Priorisierungsrahmen aus einer realen M&A-Pipeline für
Wealth- und Asset-Management-Software in Europa, erstellt durch Atlas, den AI-Agent der [promerget.ai](#).

88 bewertete Targets · 5 Bewertungskriterien · 25 Multiple-Bänder · alle Namen ersetzt durch T-01 bis T-88

Was hier drinsteht — und was nicht

Dieses Dokument beschreibt, wie eine Übernahmepipeline mit 88 europäischen Wealth- und Asset-Management-Softwarefirmen in eine belastbare Kaufreihenfolge und in Bewertungsspannen überführt werden kann. Die Liste ist das Ergebnis des AI-Agents Atlas.

ENTHALTEN

Das vollständige Scoring-Modell mit Gewichten, die Multiple-Matrix nach Kategorie und Umsatzband, der Qualitätsfaktor, die EBITDA-Gegenprobe, die Struktur des Datensatzes und die vollständige anonymisierte Ergebnistabelle über alle 88 Targets.

NICHT ENTHALTEN

Firmennamen, Ansprechpartner, Kontaktdaten, exakte Umsätze je Target. Jede Firma trägt eine Kennung von T-01 bis T-88. Die Reihenfolge entspricht dem Ranking. Umsätze erscheinen ausschließlich als Band.

Die Kategorien sind branchenspezifisch. Die Mechanik ist es nicht. Fünf Kriterien, eine Multiple-Matrix, ein Qualitätsfaktor, eine Gegenprobe auf der Ertragsseite: das funktioniert in jedem fragmentierten Softwaremarkt mit inhabergeführten Anbietern zwischen 1 und 50 Mio Euro Umsatz.

Sechs Zahlen, die den Rest erklären

BEWERTETE TARGETS

88

OHNE UMSATZANGABE

38

Reif für kurzfristige Übernahme

13

TIER 1 NACH SCORE

7

TIER 4 – TOTE LISTE

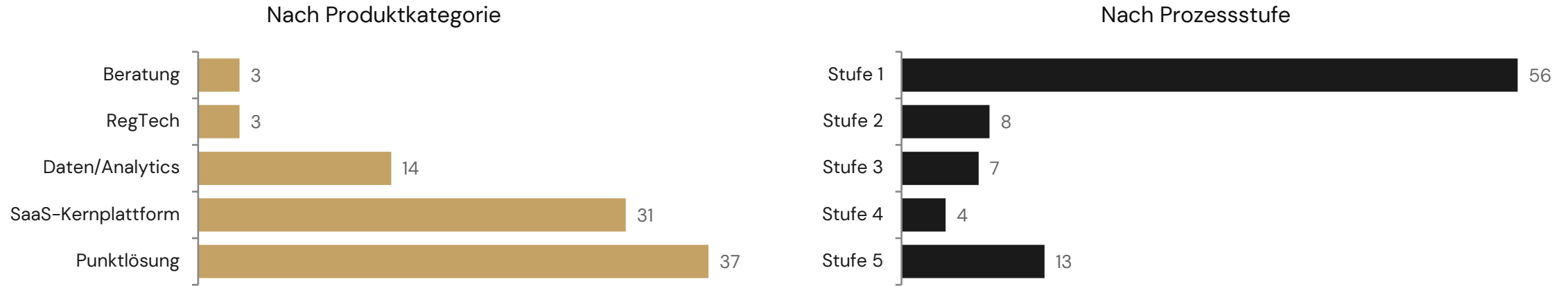
47

UMSATZ ALLER TARGETS

797 Mio

38 von 88 Targets sind ohne Umsatzzahl nicht priorisierbar. Fünf Namen waren verkauft, bevor der Prozess sie erreicht hat. Und bei einstelliger EBITDA-Marge liegt die Umsatzbewertung um Faktor drei über dem, was ein Käufer zahlt.

Woraus eine reale Pipeline besteht



Was die Verteilung verrät. 61 Prozent der Liste stehen auf Stufe 1: identifiziert, nie angefasst. 42 Prozent sind Punktlösungen — einzelne Features mit Firmenmantel, die als Zukauf selten die Integrationskosten verdienen. Und 38 Firmen haben keine Umsatzzahl. Eine Pipeline aus 88 Namen ist damit in Wahrheit eine Arbeitsliste aus rund 20.

Die Zahlen, gegen die man rechnet

Anker	Wert	Quelle
Public Comps WealthTech	4,6x EV / Umsatz	Flow Partners, 2026
Median WealthTech-M&A, letzte 12 Monate	5,6x EV / Umsatz	Flow Partners, 2026
Private Best-in-Class, 10 – 30 Mio Umsatz	ca. 7,0x Umsatz	Windsor Drake, Q1 2026
WealthTech- und Capital-Markets-Infrastruktur	5 – 10x Umsatz	Windsor Drake, 2026
Private Fintech, Ertragssicht (oberes Ende)	9,7x – 17,5x EBITDA	FE International, 2026
Referenztransaktion strategischer Käufer (11/2024)	8,3x Umsatz / 74,5x EBITDA	Reuters
Marktkontext Q1 2026	Multiples korrigiert, Volumen rückläufig	PwC Outlook 2026

Die Anker beschreiben wachsende, margenstarke SaaS-Unternehmen in kompetitiven Verkaufsprozessen mit mehreren Bietern. Eine Roll-up-Pipeline besteht aus dem Gegenteil: unterskalierte, projektlastige, inhabergeführte Firmen ohne Auktion. Wer diesen Firmen die Marktmediane vorlegt, verhandelt gegen sich selbst. Deshalb liegt das Basisband dieses Modells bei 1,5 bis 4,0x Umsatz.

Ein Multiple ist keine Eigenschaft des Unternehmens. Es ist das Ergebnis davon, wie viele Menschen gleichzeitig bieten.
gleichzeitig bieten.

Fünf Kriterien, zwei Scores

Kriterium	Gewicht	Was gemessen wird
Strategischer Fit	25 %	Kernmarkt getroffen, Produktkante ergänzt den eigenen Stack
Bissgröße	20 %	Groß genug für Wirkung, klein genug für Verdaulichkeit
Prozessnähe	25 %	Identifiziert (1) bis können übernommen werden (5)
Verfügbarkeit	20 %	Ist der Eigentümer überhaupt verkaufsbereit
Datenqualität	10 %	Liegen Umsatz und Ertrag vor oder wird geraten

PRIO-SCORE

Alle fünf Kriterien inklusive Prozessnähe. Bestimmt die Reihenfolge der Arbeit: Wen rufe ich diese Woche an.

ASSET-SCORE

Dieselben Kriterien ohne Prozessnähe, neu gewichtet. Bestimmt die Qualität des Unternehmens unabhängig davon, wie warm das Gespräch ist.

Laufen beide auseinander, ist das die Diagnose: Ein Target mit hohem Asset-Score und niedrigem Prio-Score ist das beste Unternehmen der Liste, das nur niemand angerufen hat. Tier 1 ab 4,0 · Tier 2 ab 3,6 · Tier 3 ab 2,8 · darunter Tier 4 — keine Warteliste, sondern die Streichliste.

Die Multiple-Matrix (EV / Umsatz)

Kategorie	< 2 Mio	2 – 5 Mio	5 – 15 Mio	15 – 40 Mio	> 40 Mio
SaaS-Kernplattform	1,2 – 2,5x	2,0 – 3,5x	3,0 – 5,0x	3,5 – 5,5x	3,0 – 5,0x
Daten / Analytics	1,5 – 3,0x	2,0 – 4,0x	3,0 – 5,0x	3,5 – 5,5x	3,0 – 5,0x
RegTech	1,5 – 3,0x	2,5 – 4,5x	3,5 – 6,0x	4,0 – 6,5x	3,5 – 6,0x
Punktlösung	1,0 – 2,0x	1,5 – 3,0x	2,0 – 3,5x	2,5 – 4,0x	2,0 – 3,5x
Beratung / Services	0,5 – 1,0x	0,6 – 1,1x	0,7 – 1,2x	0,8 – 1,4x	0,8 – 1,5x

Zwei Felder verdienen Erklärung. Beratung und Services bekommen 0,5 bis 1,5x Umsatz — nicht weil die Firmen schlecht wären, sondern weil man Menschen kauft, die abends nach Hause gehen. Wer ein Beratungshaus mit einem Softwaremultiple bewertet, zahlt zweimal: einmal beim Kauf und einmal, wenn die Berater gehen. RegTech liegt oben, weil Compliance kein diskretionäres Budget ist.

Der Qualitätsfaktor

Die Matrix allein reicht nicht. Zwei Firmen mit 8 Mio Umsatz in derselben Kategorie können völlig unterschiedlich viel wert sein. Deshalb wird die Spanne mit einem Faktor multipliziert.

Faktor	Wann	Wirkung
1,15	Hoher wiederkehrender Umsatzanteil, cloud-nativ, wenig Projektgeschäft	+ 15 %
0,80	Gemischtes Modell oder unklare Datenlage — Standard für alles Unbekannte	– 20 %
0,60	Projekt- und servicelastig, Legacy-Stack, geringes Wachstum	– 40 %

Der Faktor ist bewusst grob. Er ist der Hebel, an dem nach dem ersten Management-Call geschraubt wird — und der einzige Teil des Modells, der sich in einer Verhandlung tatsächlich bewegt.

Der teuerste Fehler in dieser Pipeline

Ein Target aus dem Datensatz, Kategorie SaaS-Kernplattform, 25 Mio Euro Umsatz, unabhängig, technisch ausgereift. Nach der Matrix: 3,5 bis 5,5x Umsatz, mit Qualitätsfaktor 0,6 also eine Spanne von 53 bis 83 Mio Euro. Dieselbe Firma weist 2 Mio Euro EBITDA aus. Marge: 8 Prozent.

UMSATZSICHT — BASISWERT AUS DER MATRIX

67 Mio

ERTRAGSSICHT BEI 12X EBITDA

24 Mio

Zwischen den beiden Zahlen liegt Faktor drei. Und die untere bindet. Kein Finanzinvestor und kein Stratege bezahlt 67 Mio Euro für 2 Mio Euro Ertrag, egal wie elegant die Umsatzherleitung ist. Die realistische Spanne liegt bei 25 bis 45 Mio Euro — alles darüber ist eine Wette auf die Marge nach der Integration, die der Verkäufer nicht mitbezahlt bekommt.

Die Regel. Unter 15 Prozent EBITDA-Marge bindet die Ertragssicht. Über 25 Prozent bindet die Umsatzsicht. Dazwischen nimmt man den Mittelwert und erklärt beim ersten Treffen, warum.

Die Spitze der Liste

ID	Kategorie	Umsatzband	Stufe	Prio	Asset	Tier	Multiple	Faktor	EV-Basis (EUR)
T-01	Punktlösung	2 – 5 Mio	5	4.55	4.35	1	1.5 – 3.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-02	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-03	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-04	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-05	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	5	4.35	4.10	1	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-06	Punktlösung	2 – 5 Mio	5	4.35	4.15	1	1.5 – 3.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-07	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	5	4.20	4.00	1	3.5 – 5.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-08	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	4	3.95	3.95	2	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-09	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	5	3.95	3.60	2	2.0 – 3.5x	1.15	5 – 15 Mio
T-10	Daten/Analytics	2 – 5 Mio	5	3.95	3.60	2	2.0 – 4.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-11	Daten/Analytics	< 2 Mio	5	3.95	3.60	2	1.5 – 3.0x	1.15	< 5 Mio
T-12	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	4	3.90	3.85	2	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-13	Punktlösung	5 – 15 Mio	4	3.85	3.75	2	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-14	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	2	3.65	4.25	2	3.5 – 5.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-15	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	3	3.65	3.85	2	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-16	Punktlösung	2 – 5 Mio	4	3.65	3.50	2	1.5 – 3.0x	0.80	5 – 15 Mio
T-17	Daten/Analytics	2 – 5 Mio	2	3.60	4.10	2	2.0 – 4.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-18	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	3	3.50	3.70	3	3.5 – 5.5x	0.80	30 – 60 Mio
T-19	Daten/Analytics	5 – 15 Mio	3	3.45	3.60	3	3.0 – 5.0x	0.80	30 – 60 Mio
T-20	Punktlösung	2 – 5 Mio	3	3.40	3.50	3	1.5 – 3.0x	0.80	5 – 15 Mio

Prio-Score inklusive Prozessnähe, Asset-Score ohne. Stufe 5 = kann kurzfristig übernommen werden, Stufe 1 = nur identifiziert. Auf den vorderen Plätzen steht kein einziges großes Unternehmen — die größten Assets landen im Mittelfeld, weil niemand mit ihnen spricht.

Alle 88 Targets, anonymisiert

ID	Kategorie	Umsatzband	Stufe	Prio	Asset	Tier	Multiple	Faktor	EV-Basis (EUR)
T-01	Punktlösung	2 – 5 Mio	5	4.55	4.35	1	1.5 – 3.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-02	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-03	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-04	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	5	4.35	4.10	1	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-05	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	5	4.35	4.10	1	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-06	Punktlösung	2 – 5 Mio	5	4.35	4.15	1	1.5 – 3.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-07	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	5	4.20	4.00	1	3.5 – 5.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-08	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	4	3.95	3.95	2	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-09	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	5	3.95	3.60	2	2.0 – 3.5x	1.15	5 – 15 Mio
T-10	Daten/Analytics	2 – 5 Mio	5	3.95	3.60	2	2.0 – 4.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-11	Daten/Analytics	< 2 Mio	5	3.95	3.60	2	1.5 – 3.0x	1.15	< 5 Mio
T-12	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	4	3.90	3.85	2	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-13	Punktlösung	5 – 15 Mio	4	3.85	3.75	2	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-14	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	2	3.65	4.25	2	3.5 – 5.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-15	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	3	3.65	3.85	2	3.0 – 5.0x	0.80	15 – 30 Mio
T-16	Punktlösung	2 – 5 Mio	4	3.65	3.50	2	1.5 – 3.0x	0.80	5 – 15 Mio
T-17	Daten/Analytics	2 – 5 Mio	2	3.60	4.10	2	2.0 – 4.0x	1.15	5 – 15 Mio
T-18	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	3	3.50	3.70	3	3.5 – 5.5x	0.80	30 – 60 Mio
T-19	Daten/Analytics	5 – 15 Mio	3	3.45	3.60	3	3.0 – 5.0x	0.80	30 – 60 Mio
T-20	Punktlösung	2 – 5 Mio	3	3.40	3.50	3	1.5 – 3.0x	0.80	5 – 15 Mio
T-21	RegTech	> 40 Mio	5	3.35	2.85	3	3.5 – 6.0x	0.80	> 120 Mio
T-22	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	1	3.35	4.10	3	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio

T-23 bis T-44

ID	Kategorie	Umsatzband	Stufe	Prio	Asset	Tier	Multiple	Faktor	EV-Basis (EUR)
T-23	Punktlösung	2 – 5 Mio	3	3.25	3.35	3	1.5 – 3.0x	0.80	< 5 Mio
T-24	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	2	3.20	3.60	3	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-25	SaaS-Kernplattform	5 – 15 Mio	1	3.15	3.85	3	3.0 – 5.0x	0.60	5 – 15 Mio
T-26	Punktlösung	2 – 5 Mio	2	3.15	3.50	3	1.5 – 3.0x	0.60	5 – 15 Mio
T-27	SaaS-Kernplattform	2 – 5 Mio	1	3.15	3.85	3	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-28	Beratung	> 40 Mio	5	3.10	2.50	3	0.8 – 1.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-29	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	3	3.05	3.10	3	3.5 – 5.5x	0.60	60 – 120 Mio
T-30	SaaS-Kernplattform	> 40 Mio	2	3.00	3.35	3	3.0 – 5.0x	0.60	60 – 120 Mio
T-31	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	1	3.00	3.70	3	3.5 – 5.5x	0.80	30 – 60 Mio
T-32	Punktlösung	2 – 5 Mio	3	3.00	3.00	3	1.5 – 3.0x	0.80	< 5 Mio
T-33	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	1	2.95	3.60	3	3.5 – 5.5x	0.60	30 – 60 Mio
T-34	Daten/Analytics	5 – 15 Mio	1	2.95	3.60	3	3.0 – 5.0x	0.80	30 – 60 Mio
T-35	Daten/Analytics	5 – 15 Mio	1	2.95	3.60	3	3.0 – 5.0x	0.60	15 – 30 Mio
T-36	Punktlösung	< 2 Mio	2	2.95	3.25	3	1.0 – 2.0x	0.80	< 5 Mio
T-37	Beratung	> 40 Mio	5	2.90	2.25	3	0.8 – 1.5x	0.60	> 120 Mio
T-38	Punktlösung	5 – 15 Mio	1	2.90	3.50	3	2.0 – 3.5x	0.60	5 – 15 Mio
T-39	Punktlösung	5 – 15 Mio	1	2.90	3.50	3	2.0 – 3.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-40	Punktlösung	2 – 5 Mio	1	2.90	3.50	3	1.5 – 3.0x	0.60	< 5 Mio
T-41	Punktlösung	2 – 5 Mio	1	2.90	3.50	3	1.5 – 3.0x	0.80	5 – 15 Mio
T-42	Punktlösung	2 – 5 Mio	2	2.75	3.00	4	1.5 – 3.0x	0.60	< 5 Mio
T-43	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.60	3.15	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-44	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.60	3.15	4	–	1.15	keine Umsatzbasis

T-45 bis T-66

ID	Kategorie	Umsatzband	Stufe	Prio	Asset	Tier	Multiple	Faktor	EV-Basis (EUR)
T-45	SaaS-Kernplattform	15 – 40 Mio	1	2.50	3.00	4	3.5 – 5.5x	0.60	30 – 60 Mio
T-46	RegTech	2 – 5 Mio	1	2.50	3.00	4	2.5 – 4.5x	0.80	5 – 15 Mio
T-47	Punktlösung	2 – 5 Mio	1	2.50	3.00	4	1.5 – 3.0x	0.80	< 5 Mio
T-48	Punktlösung	2 – 5 Mio	1	2.50	3.00	4	1.5 – 3.0x	0.80	< 5 Mio
T-49	Punktlösung	< 2 Mio	1	2.50	3.00	4	1.0 – 2.0x	0.80	< 5 Mio
T-50	Punktlösung	< 2 Mio	1	2.50	3.00	4	1.0 – 2.0x	1.15	< 5 Mio
T-51	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-52	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-53	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-54	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-55	Punktlösung	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-56	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-57	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-58	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-59	Punktlösung	k.A.	1	2.35	2.80	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-60	Daten/Analytics	< 2 Mio	1	2.30	2.75	4	1.5 – 3.0x	0.80	< 5 Mio
T-61	Punktlösung	< 2 Mio	1	2.30	2.75	4	1.0 – 2.0x	0.60	< 5 Mio
T-62	Punktlösung	k.A.	2	2.15	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-63	Daten/Analytics	k.A.	1	2.15	2.55	4	–	1.15	keine Umsatzbasis
T-64	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-65	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-66	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis

T-67 bis T-88

ID	Kategorie	Umsatzband	Stufe	Prio	Asset	Tier	Multiple	Faktor	EV-Basis (EUR)
T-67	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-68	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-69	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-70	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-71	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-72	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-73	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-74	Punktlösung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-75	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-76	Beratung	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.60	keine Umsatzbasis
T-77	Daten/Analytics	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-78	RegTech	k.A.	1	1.90	2.20	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-79	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	1.75	2.05	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-80	SaaS-Kernplattform	k.A.	1	1.70	1.95	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-81	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-82	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-83	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-84	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-85	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-86	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-87	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis
T-88	Punktlösung	k.A.	1	1.45	1.60	4	–	0.80	keine Umsatzbasis

Sieben Schlüsse aus dem Datensatz

01 Eine Pipeline ohne Zahlen ist eine Namensliste.

38 von 88 Targets ohne Umsatzangabe. Eine strukturierte Rechercherunde ist der billigste Hebel im gesamten Prozess.

02 Pipelines verfallen schneller, als sie gepflegt werden.

Unternehmen, die übernommen wurden, werden von der Liste gestrichen. Über fünf Prozent Verfall pro Jahr.

03 Die besten Assets stehen selten vorne.

Der höchste Asset-Score der Pipeline gehört einem Unternehmen auf Prozessstufe 2. Prozessnähe misst Fortschritt, nicht Qualität.

04 Umsatzmultiples lügen bei dünnen Margen.

Faktor drei zwischen Umsatz- und Ertragssicht. Für exakt zwei von 88 Targets lagen EBITDA-Angaben vor.

Sieben Schlüsse (Fortsetzung)

05 **Punktlösungen sind selten Zukäufe.**

42 Prozent der Liste sind einzelne Features mit Firmenmantel. Der Kaufpreis ist niedrig, die Integrationskosten sind es nicht.

06 **Der gefährlichste Käufer steht nicht auf der Liste.**

Während man die eigene Pipeline pflegt, kauft ein kapitalstarker Wettbewerber dieselben Firmen.

07 **Tier 4 ist keine Warteliste.**

47 von 88 Targets ohne relevanten Score stehen trotzdem in jedem Statusmeeting, weil Streichen wie Aufgeben aussieht.

Es stammt nicht aus einem Lehrbuch.

Zehn Übernahmen in drei Jahren. Sieben Marken, zehn Standorte, fünf Länder, rund 300 Menschen auf eine Plattform integriert. Anschließend verkauft. Davor über hundert Gespräche mit Wettbewerbern, aus denen die Grundlage für das Training der Agenten entstanden ist.

Heute: AI-native M&A-Beratung für den DACH-Mittelstand, Transaktionsgrößen 10 bis 250 Mio Euro Unternehmenswert, maximal fünf Mandate im Jahr.

promerget.com

Stand 20. August 2026. Enterprise Value, cash and debt free, vor Due Diligence. Bewertungsspannen sind Vorabindikationen für bilaterale Prozesse ohne Auktion und ersetzen kein Gutachten. Keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung.

promerget.