

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](#).

Kein Marktbericht — ein Arbeitsmodell.

Vier Zahlen, die den Rest erklären



Der größte Hebel liegt nicht in der Bewertung, sondern in der Datenlage. 38 von 88 Targets tragen keine einzige Umsatzzahl und sind damit weder priorisierbar noch verhandelbar.

Das teuerste Missverständnis steckt in den Multiples: Bei einstelliger EBITDA-Marge liefert die Umsatzbewertung Zahlen, die um den Faktor drei über dem liegen, was ein Käufer je zahlen wird.

Eine Pipeline aus 88 Namen ist in Wahrheit eine Arbeitsliste aus 20.

Fünf Kriterien, zwei Scores

Prio-Score inklusive Prozessnähe bestimmt, wen man diese Woche anruft. Asset-Score ohne Prozessnähe bestimmt, wie gut das Unternehmen tatsächlich ist. Laufen beide auseinander, hat man das beste Ziel der Liste gefunden, das noch niemand angerufen hat.

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 kurzfristig übernommen werden (5)
Verfügbarkeit	20 %	Ist der Eigentümer überhaupt verkaufsbereit
Datenqualität	10 %	Liegen Umsatz und Ertrag vor oder wird geraten

Tier 1 ab 4,0 · Tier 2 ab 3,6 · Tier 3 ab 2,8 · darunter Tier 4. Tier 4 ist 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

Marktanker 2026: Public Comps rund 4,6x Umsatz, Median der WealthTech-Transaktionen 5,6x, Best-in-Class privat rund 7x. Diese Matrix liegt bewusst darunter. Die Anker beschreiben wachsende, margenstarke Unternehmen in Auktionen. Eine Roll-up-Pipeline besteht aus dem Gegenteil: unterskaliert, projektlastig, inhabergeführt, ein einziger Bieter.

Faktor	Qualitätsfaktor — wann er greift	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 teuerste Fehler in dieser Pipeline

Ein Target aus dem Datensatz: 25 Mio Umsatz, SaaS-Kernplattform, unabhängig. Nach Matrix und Faktor eine Spanne von 53 bis 83 Mio. Dieselbe Firma weist 2 Mio EBITDA aus — Marge 8 Prozent.

UMSATZSICHT — BASISWERT AUS DER MATRIX

67 Mio

ERTRAGSSICHT BEI 12X EBITDA

24 Mio

Zwischen 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.

Die Regel. Unter 15 Prozent EBITDA-Marge bindet die Ertragssicht. Über 25 Prozent die Umsatzsicht. Dazwischen der Mittelwert — und beim ersten Treffen erklären, warum.

Sechs 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.

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.

14 Seiten — mit der vollständigen Ergebnistabelle über alle 88 Targets

Zusätzlich: Kennung, Kategorie, Umsatzband, Prozessstufe, beide Scores, angewandtes Multiple, Faktor und EV-Spanne je Target — dazu die Struktur des Datensatzes nach Region, Kategorie und Reifegrad sowie die sieben Marktanker mit Quellen.

Zehn Übernahmen in drei Jahren. Sieben Marken, zehn Standorte, fünf Länder, rund 300 Menschen auf eine Plattform integriert und anschließend verkauft.