PRESSEMITTEILUNG

Exklusiv für die Reisebranche: Voyager AI übernimmt die M&A-Agenten von promerget

Kein Wettbewerber im DACH-Spezialreisesegment bekommt sie. Die Konsolidierung von rund 795 inhabergeführten Betrieben wird damit automatisiert — nicht beraten.

Weinböhla bei Dresden, 7. September 2026 — Die Voyager AI GmbH erhält exklusiven Zugriff auf die M&A-Agenten der promerget GmbH. Die Agenten werden auf das Betreibermodell von Voyager AI angepasst und stehen ausschließlich der Reise- und Tourismus-Vertikale zur Verfügung. Kein Wettbewerber im Segment bekommt sie — auch nicht später, auch nicht gegen Aufpreis.

Der Anlass ist ein Marktproblem, das die Branche seit Jahren kennt und nicht löst. Das DACH-Segment der Spezialveranstalter — Luxus-, Themen-, Studien- und Erlebnisreisen — umfasst rund 795 Betriebe. Das Durchschnittsalter der Inhaber liegt über 55 Jahren, die Nachfolge ist in den meisten Fällen ungeklärt. Wer diese Betriebe finden, prüfen und integrieren will, braucht keine Präsentation. Er braucht eine Pipeline.

„Beratung schickt eine Rechnung. Eine Maschine schickt Deals."

„Wir kaufen keine Beratung ein. Wir bekommen eine Maschine", sagt Ina Just, Gründerin und Geschäftsführerin der Voyager AI GmbH. „Der Markt konsolidiert über die nächsten fünf Jahre, ob wir dabei sind oder nicht. Wer die Pipeline automatisiert, kauft schneller und billiger als der, der sie manuell führt — und sieht die Betriebe, bevor sie am Markt sind."

Die Agenten kommen in drei Wellen: zuerst Sourcing, Screening und Post-Merger-Integration, danach Due Diligence und Bewertung, zuletzt Vertragsgestaltung. Die Rechte an der generischen Engine verbleiben bei promerget. Voyager AI erhält ein zeitlich unbefristetes, übertragbares Nutzungsrecht an den angepassten Instanzen.

Post-Merger-Integration steht in der ersten Welle, nicht in der letzten

Die Reihenfolge ist kein Zufall, sondern die eigentliche Aussage der Vereinbarung.

„Die üblichen Käufer verdienen an der Multiple-Arbitrage: billig kaufen, Synergien behaupten, teurer verkaufen. Die Integration gilt dabei als lästige Nacharbeit", sagt Johann Horch, Geschäftsführer der promerget GmbH und Chief Growth Officer der Voyager AI GmbH. „Wir geben die Arbitrage vorne bewusst ab. Wir machen die Betriebe zuerst stark und verdienen unser Alpha in der Integration. Das ist erst seit zwei Jahren technisch möglich — und genau deshalb können wir auch Firmen mit fremdem Tech-Stack kaufen, vor denen jeder klassische Käufer zurückschreckt."

Für die Inhaber kehrt das die Reihenfolge des Verkaufs um: Erst läuft die Software im Betrieb, dann wird über eine Beteiligung gesprochen. Übernommen wird nur, was in dieser Zeit gewachsen ist.

Offenlegung: personelle Verflechtung

Johann Horch ist Geschäftsführer der promerget GmbH und zugleich Chief Growth Officer der Voyager AI GmbH. Beide Gesellschaften haben die Vereinbarung deshalb auf Basis eines dokumentierten Marktpreis-Modells fremdvergleichskonform ausgestaltet. promerget erhält eine laufende Grundvergütung sowie eine

nicht stimmberechtigte Erfolgsbeteiligung, die mit Lieferung und Abnahme der drei Agenten-Wellen vestet. Geschäftsanteile werden nicht übertragen, Stimmrechte nicht begründet.

Über Voyager AI

Die Voyager AI GmbH mit Sitz in Weinböhla bei Dresden entwickelt eine White-Label-Softwareplattform für Reisebüros, Spezialveranstalter und lokale Reiseagenturen. Spezialisierte KI-Agenten decken den Ablauf von der ersten Anfrage bis zur Rückkehr des Reisenden ab, inklusive Realtime-Übersetzung eingehender DMC-Unterlagen und eines rund um die Uhr erreichbaren AI-Concierge. Die Plattform ist im produktiven Einsatz beim Pilotkunden Individual Journey. Geschäftsführerin ist Ina Just, Chief Growth Officer ist Johann Horch.

Über promerget

Die promerget GmbH ist eine AI-native M&A-Boutique für den DACH-Mittelstand. 300 KI-Agenten unter Führung von sechs Lead-Agenten — ATLAS, NEXUS, CIPHER, QUANTUM, VECTOR und ORACLE — decken den Transaktionsprozess von der Zielansprache bis zur Integration ab.

Pressekontakt

Johann Horch · info@promerget.com