

# Konsolidierung als neue Realität:

Der Wandel der unabhängigen  
Vermögensverwalter in Deutschland

2026

# Unabhängige Vermögensverwalter im Wandel

---

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland steht an einem strukturellen Wendepunkt. Mehrere Entwicklungen überlagern sich derzeit und verändern die Marktmechanik grundlegend: steigende regulatorische Anforderungen, wachsende Fixkosten, zunehmende technologische Komplexität sowie ein sich verschärfender Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter und Kunden.

Diese Dynamik trifft die Marktteilnehmer jedoch nicht gleichermaßen. Während größere Häuser von Skaleneffekten, professionellen Strukturen und zunehmender Nachfrage profitieren, geraten insbesondere kleinere Vermögensverwalter zunehmend unter Druck. Die Folge ist eine sich beschleunigende Konsolidierung, die das Wettbewerbsumfeld nachhaltig verändern wird.

Gleichzeitig eröffnet diese Transformation neue strategische Optionen. Plattformmodelle, Partnerschaften und gezielte Zukäufe ermöglichen es, Wachstum zu beschleunigen, regulatorische Anforderungen effizient zu bewältigen und das Leistungsangebot auszubauen. Auch technologische Innovationen, von automatisierten Prozessen bis hin zu datengetriebenen Investmentansätzen, entwickeln sich zu entscheidenden Differenzierungsfaktoren.

Hinzu kommt ein tiefgreifender demografischer Wandel innerhalb der Branche. Viele Inhaber stehen vor der Frage der Unternehmensnachfolge. Dieses Thema wird zunehmend zum Katalysator für strukturelle Veränderungen und Transaktionen.

Die kommenden Jahre werden daher weniger von inkrementellem Wachstum geprägt sein als von strategischen Weichenstellungen. Erfolgreich werden jene Häuser sein, die frühzeitig auf Größe, Spezialisierung und operative Exzellenz setzen – sei es eigenständig oder im Verbund mit einem starken Partner.

Mit diesem Bericht möchten wir Ihnen einen fundierten Überblick über die zentralen Entwicklungen im Markt für unabhängige Vermögensverwalter geben. Unser Ziel ist es, die Treiber der Konsolidierung einzuordnen, aktuelle Trends zu beleuchten und konkrete Ansatzpunkte für strategische Entscheidungen aufzuzeigen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und freuen uns auf den Austausch.

Christian von Staudt

Robert Schaff

Dr. Thore Behrens

## Transformative Innovationstreiber



Digitale Beratungsplattformen, automatisiertes Reporting und effiziente IT-Prozesse sind Basis für Skalierung und Kostensenkung.



ESG-konforme Strategien und transparente Nachhaltigkeitsberichte werden zu zentralen Kunden- und Regulierungserwartungen.

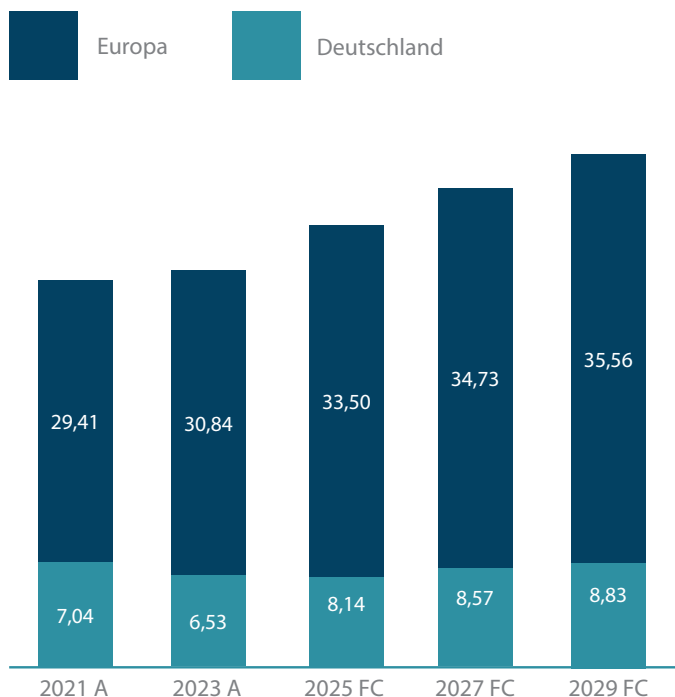


Datenanalyse und KI-gestützte Tools optimieren Portfolios, Risikomanagement und personalisierte Kundenberatung.

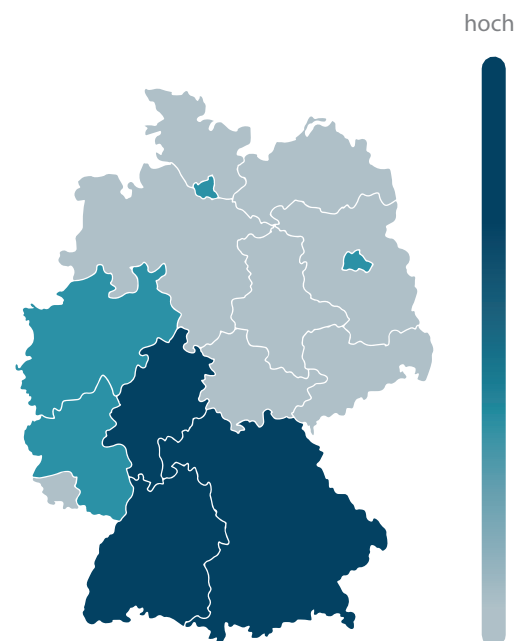


Kunden erwarten zunehmend digitale Erlebnisse – vom mobilen Zugriff auf Portfolios bis hin zu interaktiven Dashboards.

### Verwaltetes Vermögen in Europa (in Bio. €)



### Verteilung der unabhängigen Vermögensverwalter



Quelle: Verband der unabhängigen Vermögensverwalter, Steinbeis M&A Research

# 1 Umfeld der unabhängigen Vermögensverwalter

---

Unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland stehen vor einer Phase tiefgreifender Veränderungen. Eine weitere Konsolidierungswelle zeichnet sich ab. Das Transaktionsumfeld für kleinere Vermögensverwalter befindet sich seit gut zwei Jahren wieder in einem ausgesprochen verkäuferfreundlichen Markt, da sowohl Banken als auch größere Asset-Manager verstärkt nach Übernahmemöglichkeiten suchen.

In den vergangenen Monaten kam es zu weiteren Transaktionen und das Kapitalmarktumfeld sowie die Nachfrage stellen für Gesellschafter unabhängiger Vermögensverwaltungen derzeit noch einen günstigen Zeitpunkt dar, um strategische Entscheidungen zu treffen. Im Folgenden beleuchten wir Entwicklungen und Opportunitäten, die sich momentan ergeben. Sowohl die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch die jüngsten geopolitischen Krisen haben in den letzten Jahren zu spürbaren Veränderungen im Vermögensverwaltungssektor geführt. Die zunehmende Volatilität an den Kapitalmärkten sowie die damit einhergehende Verunsicherung bei Anlegern wirken sich unmittelbar auf Geschäftsmodelle und Ertragsprofile aus.

Insbesondere Häuser ohne ausreichend diversifizierte und flexible Portfoliostrategien sind von Marktverwerfungen stärker betroffen. Größere Rückschläge an den Kapitalmärkten führen typischerweise zu sinkenden Bestandsvergütungen, belasten die Cost-Income-Ratio und wirken sich negativ auf Unternehmensbewertungen aus. Gleichzeitig steigt in volatilen Marktphasen der Bedarf an Liquidität und Risikomanagement.

Ein anspruchsvolleres Marktumfeld begünstigt

dabei strukturell größere Anbieter, die aufgrund ihrer Skaleneffekte, breiteren Ressourcenbasis und professionellen Infrastruktur besser in der Lage sind, Markt- und Kostenzyklen abzufedern.<sup>1</sup>

Zusätzlich hat die regulatorische Verdichtung seit der Finanzkrise 2008 deutlich zugenommen. Anforderungen aus MiFID II, der Offenlegungsverordnung (SFDR), dem Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) sowie jüngst DORA führen zu dauerhaft erhöhten Fixkosten und organisatorischem Aufwand. Studien zeigen, dass regulatorische Anforderungen mittlerweile rund 20 bis 25 Prozent der Arbeitszeit binden und insbesondere kleinere Vermögensverwalter vor erhebliche Herausforderungen stellen.<sup>2</sup>

Parallel dazu verschärft die demografische Entwicklung den strukturellen Anpassungsdruck. Aktuelle Erhebungen zeigen, dass ein signifikanter Teil der Geschäftsleiter unabhängiger Vermögensverwalter bereits ein fortgeschrittenes Alter erreicht hat, wodurch die Nachfolgefrage zunehmend an Bedeutung gewinnt.<sup>3</sup>

Ohne eine frühzeitige und strukturierte Nachfolgelösung besteht das Risiko, dass Unternehmen langfristig an Wettbewerbsfähigkeit verlieren oder im Extremfall nicht fortgeführt werden können.<sup>4</sup>

Ein geordneter Übergang – etwa durch den Verkauf an einen strategischen Partner oder die Integration in eine größere Plattform – kann hingegen die Kontinuität des Unternehmens sichern, Skaleneffekte erschließen und die Grundlage für weiteres Wachstum schaffen. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Konsolidierung der Branche zunehmend an Dynamik und entwickelt sich zu einem zentralen Strukturmerkmal des Marktes.<sup>5</sup>

## 2 M&A-Transaktionen: Vermögensverwalter

---

Vor diesem Hintergrund fanden zahlreiche bemerkenswerte Zusammenschlüsse und Übernahmen innerhalb der VV-Branche statt. Wer sind die Käufer? Zum einen entdecken etablierte Privatbanken, große Vermögensverwalter und Banken unabhängige Vermögensverwalter als attraktive Zukaufziele, um anorganisch zu wachsen. Durch Übernahmen erschließen sie neue Kundenklientel, erweitern die regionale Präsenz oder die Produktpalette durch neue Portfolio-Management Strategien. Zum anderen sind vermehrt Private-Equity-Gesellschaften aktiv, die Konsolidierungsplattformen aufbauen.

Im Juli 2026 hat die v.Fischer Investas die iAccess Partners übernommen. Ein weiteres Beispiel ist die Cinerius-Gruppe, in die 2023 der PE-Investor IK Partners eingestiegen ist – Cinerius vereint mehrere unabhängige Vermögensverwalter unter einem Dach.<sup>6</sup> Cinerius erwarb in Q4 2025 neben FRS Financial Services den in Frankfurt ansässigen, etablierten Vermögensverwalter Büttner, Kohlberg & Partner.

Der seit acht Jahren am Vermögensverwalter-Verbund HRK LUNIS (Fusion von Huber, Reuss & Kollegen mit Lunis) beteiligte Finanzinvestor J.C. Flowers verkaufte seine Anteile an die französische Beteiligungsfirma Seven 2.<sup>7</sup> HRK LUNIS ist weiterhin stark auf Expansion fokussiert und erwarb in Q2 2026 Eyb & Wallwitz, in Q2 2025 Grossbötzl Schmitz & Partner sowie im Jahr zuvor ProVidens.

Des Weiteren treten größere unabhängige Vermögensverwalter selbst als Käufer auf. Sie nutzen Übernahmen kleinerer Häuser, um ihre Assets under Management zu erhöhen (Skaleneffekte zu realisieren) oder Nischen zu besetzen. So hat etwa die Schweizer Aquila-Gruppe im Jahr 2022 den Zürcher Vermögensverwalter Wergen & Partner übernommen finews.ch. In Deutschland expandierte Amauris Invest durch Zukäufe zweier

etablierter, traditioneller Vermögensverwaltungen (Lingohr Asset Management in 2022, Ficon in 2023 private-banking-magazin.de).<sup>8</sup> In jüngster Vergangenheit fand insbesondere der Erwerb von Böker & Paul mit ca. EUR 1,5 Mrd AuM durch Athelios im November 2025 große Aufmerksamkeit.<sup>9</sup> Im Jahr davor erwarb Athelios bereits die PARTNERS VermögensManagement AG (PVM) in München.

Nicht zuletzt drängen internationale weniger bekannte Akteure auf den Markt: Der US-Anbieter Focus Financial Partners etwa erwarb 2022 mit Octogone einen Genfer Vermögensverwalter mit rund 6 Mrd. CHF AuM<sup>10</sup> – ein Indikator, dass auch europäische Anbieter ins Visier der globalen Player geraten.<sup>11</sup>

Neben den genannten Übernahmen erlangte Ende 2025 besondere Aufmerksamkeit der Kauf des unabhängigen Honorarberaters Transparento durch die Ascendia Gruppe, ein Portfolio-Unternehmen von HgCapital.

Die Transaktionen zeigen einerseits die derzeitige Dynamik im Markt für Vermögensverwalter, andererseits, dass sich für gut aufgestellte Firmen interessante Käufer finden lassen – seien es strategische Investoren oder Finanzinvestoren mit Buy-and-Build-Konzept. Die Bewertungen, die dabei erzielt werden, hängen im Einzelfall von Faktoren wie Ertragsstärke, Kundenstruktur und Wachstumsperspektiven ab. Dennoch lassen sich aus vergangenen Transaktionen grobe Anhaltspunkte ableiten. Die aktuelle Marktlage begünstigt derzeit noch die obere Spanne von Bewertungen, da strategische Käufer die langfristigen Synergien einpreisen.

Hochwertige Vermögensverwaltungen mit stabilem Kundenstamm erzielen weiterhin attraktive Bewertungen auf Basis robuster EBIT-Multiples.

# 3 Strategische Aspekte eines Verkaufs

Neben privaten Überlegungen bietet ein Verkauf für die Gesellschafter einer Vermögensverwaltung insbesondere einige strategische Vorteile. Der vielleicht Wichtigste ist die Möglichkeit, Skaleneffekte und Synergien zu heben, indem man Teil eines größeren Verbundes wird. Die erwähnten regulatorischen Anforderungen der letzten 20 Jahre und die damit einhergehender Fixkosten (z.B. für IT-Systeme, Compliance, Risikomanagement) steigen kontinuierlich weiter. Größere Einheiten können diese Kosten auf ein höheres Volumen verteilen.

Ein prägnantes Beispiel liefert die Übernahme von Wergen & Partner durch Aquila:<sup>12</sup> Der Gründer erläuterte seine Entscheidung unter anderem mit den neuen Lizenzauflagen der Finma, die ihn gezwungen hätten, bis zu vier zusätzliche Mitarbeitende einzustellen – eine Hürde, die in Kooperation mit einem größeren Partner deutlich leichter zu bewältigen war.<sup>13</sup> Ähnlich ergeht es vielen kleineren Häusern: Zusammengeschlossen mit einem kapitalstarken Partner können sie auf zentrale Dienste (Administration, Recht, Research etc.) zurückgreifen und sich stärker auf das Kerngeschäft – die Kundenberatung und -akquise – konzentrieren.

Ein wesentlicher Vorteil liegt in der unternehmerischen Risikoabsicherung für die Gesellschafter, speziell sollte eine Nachfolge innerhalb der nächsten Jahre anstehen. Wer sein Unternehmen über viele Jahre aufgebaut

hat, trägt typischerweise einen Großteil seines privaten Vermögens darin. Ein rechtzeitiger Teil- oder Komplettverkauf ermöglicht es, nicht nur die eigene Nachfolge frühzeitig zu regeln, sondern auch das eigene Vermögen zu diversifizieren und hierdurch abzusichern.

Auch aus Sicht der Mitarbeiter und Kunden kann sich ein Zusammenschluss sehr positiv entwickeln. Einerseits erhalten Mitarbeiter Zugang zu mehr Entwicklungs- und Karriereperspektiven, wie z.B. durch Weiterbildungsmöglichkeiten oder attraktivere Vergütungsmodelle. Andererseits sind operative Abläufe häufig effizienter organisiert aufgrund besserer Infrastruktur und professioneller Support-Dienstleistungen.

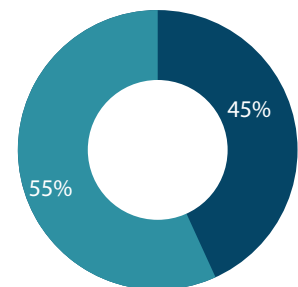
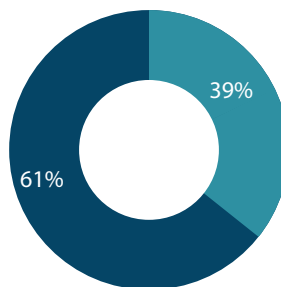
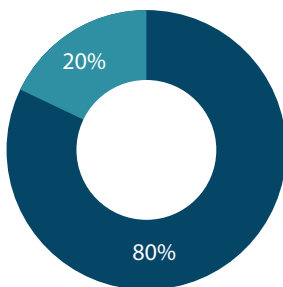
Kunden profitieren von einer umfangreicheren Leistungspalette durch zusätzliche Produkte, wie z.B. Zugang zu alternativen Anlageformen (P/E, etc.) sowie einer höheren System-Sicherheit, insbesondere für vermögende Kunden sehr relevant. Ein rechtzeitiger Verkauf an größere, etablierte Partner signalisiert Stabilität und garantiert eine nahtlose Betreuung soweit eine kulturelle Passung der Firmen sowie einvernehmliche Integration gegeben sind.

Kommen diese Faktoren stimmig zusammen, ergeben sich Win-Win-Situationen: Der Unternehmer realisiert den Wert seines Lebenswerks und reduziert persönliche Risiken, während Mitarbeiter und Kunden die Zugehörigkeit zu einem größeren Verbund als Vorteil erfahren.



# Optionalität als strategischer Vorteil

Wer frühzeitig Strukturen, Daten und Prozesse professionalisiert, schafft sich strategische Freiheit für Kooperationen, Wachstum oder langfristige Eigenständigkeit



Active Funds Passive Funds

## 4 Zeitfenster für einen erfolgreichen Exit

Mehrere Faktoren kommen derzeit zusammen, die eine Entscheidung zur Vorbereitung eines möglichen Verkaufs begünstigen.

Erstens ist – wie aufgezeigt – die Käuferseite derzeit sehr aktiv und liquide. Viele Banken verbuchen wieder höhere Gewinne und zeigen Interesse, diese in den Ausbau ihres Wealth-Management-Geschäfts zu investieren. Private-Equity-Fonds haben in den letzten Jahren erhebliche Mittel eingesammelt („dry powder“) und schauen sich nach lohnenden Investitionen um. Dieser Nachfrageseite steht momentan noch ein begrenztes Angebot an potenziellen Verkäufern gegenüber, das jedoch in den kommenden Jahren aufgrund der Altersstruktur und den Herausforderungen stark zunehmen dürfte.

Wer frühzeitig verkauft, könnte also von der aktuellen Verkäufermarkt-Situation mit hoher Nachfrage und begrenztem Angebot profitieren. Für die Schweiz und auch in Deutschland deutet vieles auf einen beschleunigten Konsolidierungstrend hin.

Zweitens steht die große Nachfolgewelle hierzulande noch bevor, da viele Inhaber voraussichtlich erst in den nächsten 5–10 Jahren ausscheiden möchten. Wenn all diese Akteure gleichzeitig einen Käufer suchen, könnte dies das Kräfteverhältnis zugunsten der Käufer schnell verschieben. Aktuell jedoch sind wir diesem Punkt noch voraus.

Drittens sind die Bewertungsniveaus von Asset-Managern trotz aller geopolitischen Turbulenzen noch attraktiv. Viele Vermögensverwalter verzeichnen dank Neukunden und Performance weiterhin steigende AuM. Dies stützt potenzielle Verkaufspreise.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist zu bedenken, dass für den Erwerber insbesondere die Altersstruktur und Mitarbeit des Managements in den folgenden zwei bis drei Jahren von großer Bedeutung sind. Insoweit führt ein frühzeitiger Verkauf (Altersstruktur des Managements bis ca. 55 Jahren) zu deutlich höheren Bewertungen.

Aufgrund erhöhter Unsicherheit bedingt durch die potenziellen Handelshemmnisse kann sich das Blatt schnell wenden: Sollten die weltweite Konjunktur oder die Kapitalmärkte in den kommenden zwei Jahren in eine Schwächephase eintreten, werden die Erträge der Vermögensverwalter zurückgehen, was direkt in niedrigeren Unternehmensbewertungen resultiert. Ein zeitnaher Exit könnte vorhandenen Werte rechtzeitig absichern, welche ansonsten erst nach einigen Jahren wieder erreicht werden.

Viertens herrscht momentan noch Planungssicherheit bezüglich der steuerlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensverkäufe. Änderungen (etwa in der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen) sind zwar immer möglich, aber nicht unmittelbar absehbar. Das gibt Verkäufern in den nächsten 12 Monaten ein verlässliches Fenster, um Transaktionen strukturiert anzugehen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die jetzige Marktphase eine günstige Konstellation für Vermögensverwalter darstellt. Dies bedeutet nicht, dass ein Verkauf zwangsläufig der beste Weg für jedes Unternehmen ist – wohl aber, dass die Gesellschafter diese Option ernsthaft prüfen sollten. Timing ist im M&A-Kontext sehr oft entscheidend für einen erfolgreichen Abschluss.



## Strategische Positionierung

---

- Eine zukunftsgerichtete Personalstrategie ist für Vermögensverwalter inzwischen ein zentraler Bestandteil der unternehmerischen Resilienzplanung.
- Dennoch geht die Mehrheit der Vermögensverwalter aktuell davon aus, dass KI nur einen begrenzten Einfluss auf die Effizienzsteigerung haben wird.
- Produktivitätsgewinne durch Automatisierung und Digitalisierung sind zwar möglich, erfordern aber ein ausreichend qualifiziertes Team zur erfolgreichen Umsetzung.
- Fach- und Führungskräfte haben durch ihre enge Kundenbindung in dieser Branche nach wie vor einen erhöhten Stellenwert für die Unternehmensstrategie.
- Die Sicherung von Know-how in kritischen Schlüsselpositionen wird zur erfolgskritischen Aufgabe für Geschäftsführung und HR gleichermaßen.
- Gleichzeitig gilt es, interne Prozesse konsequent auf Effizienz- und Automatisierungspotenziale zu prüfen und strategisch zu verschlanken.



# Fazit

Es gibt gute Gründe, warum unabhängige Vermögensverwalter gerade jetzt über einen Verkauf nachdenken sollten. Die Branche konsolidiert sich, getrieben durch geopolitische und makroökonomische Entwicklungen, Regulatorik und Branchentrends, welche vor allem kleine Anbieter vor große Herausforderungen stellen. Gleichzeitig ist die Nachfrage seitens Käufer hoch und die Bewertungen sind attraktiv. Ein Verkauf kann nicht nur finanziell lohnend sein, sondern auch strategisch sinnvoll – etwa um Skaleneffekte zu realisieren, Risiken zu reduzieren und die eigene Nachfolge zu sichern.

Unabhängige Vermögensverwalter tun gut daran, ihre Optionen offen zu halten. Dazu gehört, frühzeitig diese Strategie zu planen, Entscheidungen zu treffen und den Dialog mit potenziellen Partnern zu suchen. Selbst wenn ein sofortiger Verkauf nicht das Ziel ist, verschafft ein unverbindliches Gespräch mit einem spezialisierten M&A-Berater Klarheit über den Unternehmenswert und die strategischen Handlungsalternativen. So kann man informierte Entscheidungen treffen – sei es für weiteres organisches Wachstum oder für einen späteren Verkauf zum richtigen Zeitpunkt. In jedem Fall gilt: Diskretion und sorgfältige Vorbereitung sind Schlüsselfaktoren für einen erfolgreichen Transaktionsprozess. Wer jetzt die Weichen stellt, schafft die besten Voraussetzungen, um die Früchte jahrzehntelanger Arbeit optimal zu sichern.

Wie der Volksmund sagt: Der frühe Vogel fängt den Wurm.



(Hinweis: Dieser Artikel dient der Sensibilisierung und stellt keine direkte Aufforderung zum Verkauf dar. Gerne stehen wir für ein vertrauliches Gespräch zur individuellen Situation zur Verfügung.)



## Autoren und Ansprechpartner:

---



**Christian von Staudt**

**Partner**

[staudt@steinbeis-finance.de](mailto:staudt@steinbeis-finance.de)

Christian von Staudt ist seit 2018 Partner bei Steinbeis M&A. Zuvor war er geschäftsführender Gesellschafter einer Beratungsgesellschaft mit Fokus auf Kapitalbeschaffung und Investments im Bereich Erneuerbare Energien. Frühere Stationen umfassen leitende Positionen im Zinsrisiko- und Asset-Liability-Management bei der Commerzbank, Dresdner Bank und JP Morgan. Herr von Staudt studierte an der LSE und der ESB Business School und hält einen MSc in Accounting & Finance sowie einen Abschluss als Dipl.-Betriebswirt.



**Dr. Thore Behrens**

**Partner**

[behrens@steinbeis-finance.de](mailto:behrens@steinbeis-finance.de)

Dr. Thore Behrens ist seit Anfang 2024 Partner bei Steinbeis M&A. Zuvor war er Vice President Special Projects bei Sachsenhammer Int., wo er die Entwicklung digitaler Infrastrukturen verantwortete. Als Geschäftsführer bei Banking Consult Executive Search leitete er Kundenakquisition und digitale Dienstleistungen mit Fokus auf C-Level-Besetzungen. Frühere Stationen umfassen die Deutsche Bundesbank, Crédit Agricole und Standard Chartered Bank. Er promovierte zur Machtveränderung von Zentralbanken nach der Finanzkrise und hält einen M.Sc. von der LSE sowie einen B.A. der University of Westminster.



**Robert Schaff**

**Partner**

[schaff@steinbeis-finance.de](mailto:schaff@steinbeis-finance.de)

Robert Schaff hat 12 Jahre Berufserfahrung im M&A, davon seit 3 Jahren fokussiert auf den Mittelstand. Zuvor war er Senior Vice President bei Sachsenhammer Int., zuständig für M&A-Projekte und Unternehmensnachfolgen im Mittelstand. Für die VW Group China leitete er asiatische Investmenttätigkeiten mit Fokus auf autonomes Fahren, Rohstoffe und VC. Weitere Stationen umfassen Bankhaus Lampe, Nomura und EY. Er verfügt über umfassende Erfahrungen mit Finanzinvestoren und Industrieunternehmen. Robert Schaff hält einen Master of Science und Bachelor of Science in International Business von der Maastricht University.

# Übersicht Steinbeis M&A

Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz: Maßgeschneiderte, ganzheitliche Transaktionsberatung von Unternehmern für Unternehmer

## Fokus auf den Mittelstand

|                                                                       |                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Seniore Transaktionsberatung von Unternehmern für Unternehmer         | Einzigtiger Zugang durch persönliche Kontakte zu Strategen, Finanzinvestoren und Family Offices           |
| Professionelle Prozessführung und Optimierung des Transaktionswertes  | Netzwerkzugang durch die Branchenexpertise der Partner, Beiräte & global ausgerichteten Steinbeis-Verbund |
| Erfahrung aus weit über 240 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen | Win-Win Situation durch intelligente und empathische Verhandlungsführung                                  |

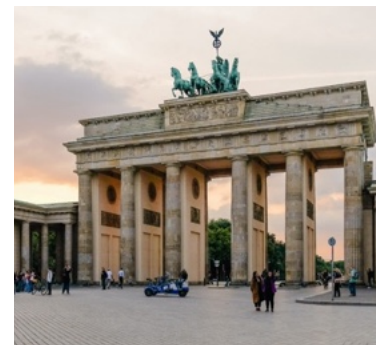
## Weitreichende DACH-Präsenz mit internationalem Netzwerk

240+  
Transaktionen

14  
Partner



„Big enough to serve, small enough to care“



8  
Standorte

100%  
Vertrauen

Mitgliedschaften



## Dienstleistungsspektrum & Team

Unternehmensverkauf

Unternehmenskauf

Kapitalbeschaffung

M&A Transaktions-  
Strategie



# Steinbeis-Verbund

Steinbeis M&A ist Teil des Steinbeis-Stiftungsverbundes, einer der größten Dienstleistungsgruppen Europas im Bereich "Technologie- und Wissenstransfer"

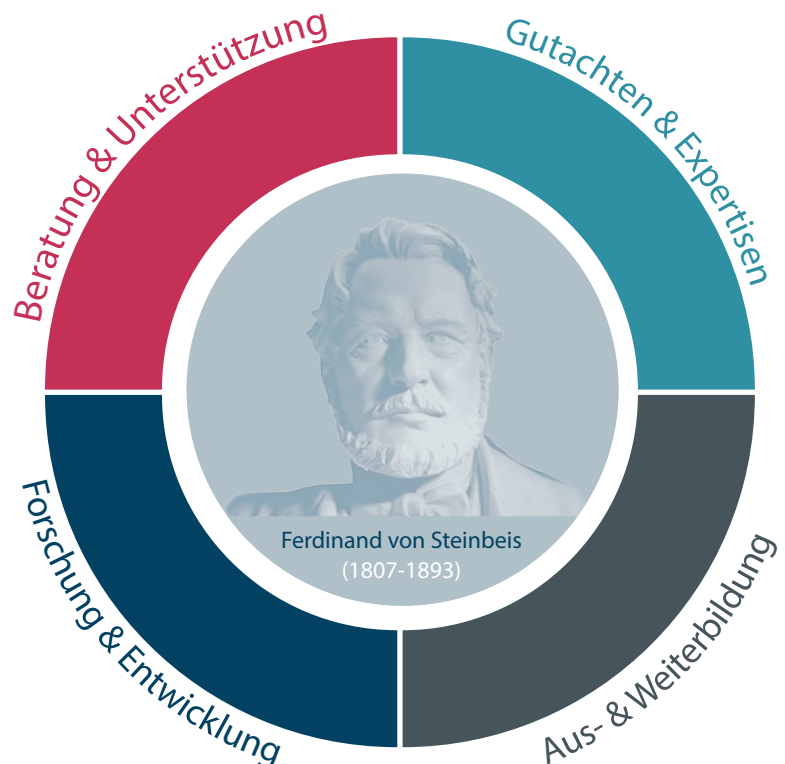
## Internationaler Beratungs-, Technologie- & Wissenstransfer



- Dualen Hochschule Baden-Württemberg
- Hochschule Darmstadt
- Hochschule Karlsruhe
- RWU Hochschule Ravensburg-Weingarten, University of Applied Sciences
- Hochschule Reutlingen
- Hochschule für Technik Stuttgart
- Technischen Hochschule Ulm
- Steinbeis Hochschule

## Dienstleistungs-spektrum

Der Verbund bietet Technologie- und Managementkompetenz aus einer Hand und in einzigartiger Bandbreite. Steinbeis ist Problemlöser und Dienstleister in Beratung, Forschung und Entwicklung sowie Aus- und Weiterbildung für Partner aus allen Bereichen und jeder Größe.



#### Quellen:

1. Vgl. Breustedt, H.: Das schwierige Geschäft mit den großen Familienvermögen, in: manager magazin, 15.10.2025.
2. Vgl. Institut für Vermögensverwaltung (InVV): Zehnjahresauswertung – Vermögensverwalter verbringen mehr Zeit mit Kunden, 2023.
3. Vgl. Institut für Vermögensverwaltung (InVV): Zehnjahresauswertung der Branche unabhängiger Vermögensverwalter, 2023.
4. Vgl. Breustedt, H.: Das schwierige Geschäft mit den großen Familienvermögen, in: manager magazin, 15.10.2025.
5. Vgl. Behr, C.: Fast jeder dritte Vermögensverwalter will Gesellschafterkreis verändern, in: private banking magazin, 13.09.2023.
6. private-banking-magazin.de
7. <https://www.private-banking-magazin.de/jc-flowers-verkauft-hrk-lunis-an-seven2/>
8. private-banking-magazin.de
9. finews.ch
10. <https://www.private-banking-magazin.de/athelios-uebernimmt-kanzlei-fuer-vermoegensmanagement/>
11. finews.ch
12. finews.ch
13. <https://www.finews.ch/news/finanzplatz/69928-eam-external-asset-managers-wealth-managers-groesste-umfrage-ueber-schweizer-vermoegensverwalter-lanciert>



# Kontakt

---

## Steinbeis M&A Partners GmbH

### Adresse

Main Tower  
Neue Mainzer Str. 52-58  
60311 Frankfurt am Main

### Telefon

+49 69 1707 576 10

### E-Mail & Webseite

[info@steinbeis-finance.de](mailto:info@steinbeis-finance.de)  
[www.steinbeis-finance.de](http://www.steinbeis-finance.de)

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Köln | Berlin | Wien | Zürich

