



M&A-Trendreport Q3/2026 **Persönliche Schutzausrüstung (PSA) und** **Safety Equipment**

Marktdynamik, Käufer und Bewertungen im PSA-Sektor in
Europa und Deutschland

Oktober 2026

Konzerne verkaufen, Plattformen kaufen: Die Konsolidierung eröffnet profitablen PSA-Herstellern neue Optionen

Einführung

Der Markt für persönliche Schutzausrüstung befindet sich in einer Konsolidierungsphase. Konzerne trennen sich von ihren PSA-Sparten, Plattformen mit Finanzinvestor und europäische Hersteller kaufen gezielt zu.

Die Regulierung sichert die Nachfrage: Arbeitgeber müssen PSA bereitstellen, Hersteller brauchen eine EU-Baumusterprüfung. Der Markt wächst daher stabil mit 6 bis 7 % p. a.

Seit 2021 sind 42 Transaktionen erfasst. Fünf deutsche Hersteller haben dabei den Eigentümer gewechselt, keiner davon an einen deutschen Käufer.

Über den Preis entscheidet die Marge, weniger das Segment. Für den PSA-Mittelstand leitet Steinbeis Research eine Bandbreite von 7,5x bis 11,5x EBITDA ab.

Wir wünschen viel Freude beim Lesen!



Bekim Asani
Partner



Magnus Höfer
Partner

Schlüsseltrends



Regulatorik:

Arbeitgeber müssen Schutzausrüstung stellen, Hersteller sie zertifizieren lassen. Das sichert die Nachfrage auch in schwachen Konjunkturphasen.



Marktwachstum:

Die Nachfrage verschiebt sich weg vom Bau. Gesundheitswesen, Pharma und Chemie wachsen mit rund 10 % p. a. überdurchschnittlich.



Transaktionsdynamik:

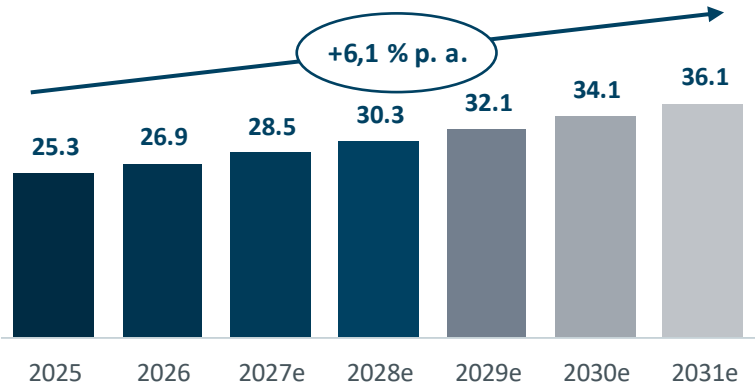
Konzerne verkaufen ihre PSA-Sparten, Plattformen und europäische Hersteller kaufen zu. Seit 2023 gingen fünf deutsche Hersteller an ausländische Käufer.



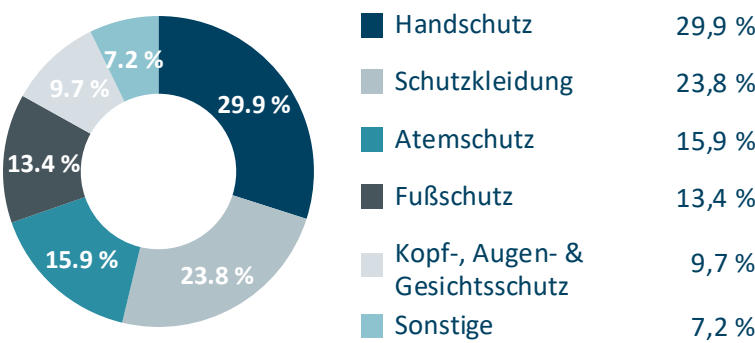
Bewertungen:

Profitabilität entscheidet über den Preis. Anbieter mit mehr als 15 % Marge werden signifikant höher bewertet. Marken, Zertifikate und langfristige Serviceverträge sind die Treiber.

PSA-Markt Europa (in Mrd. \$)



Segmente Europa 2025 (Anteil in %)

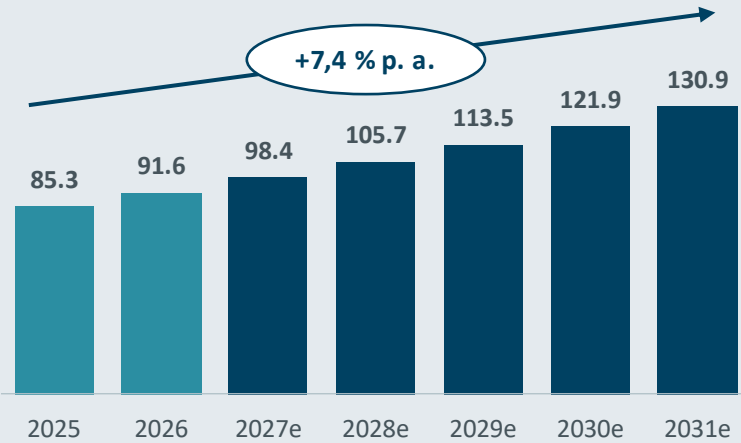


Quelle: Steinbeis Research

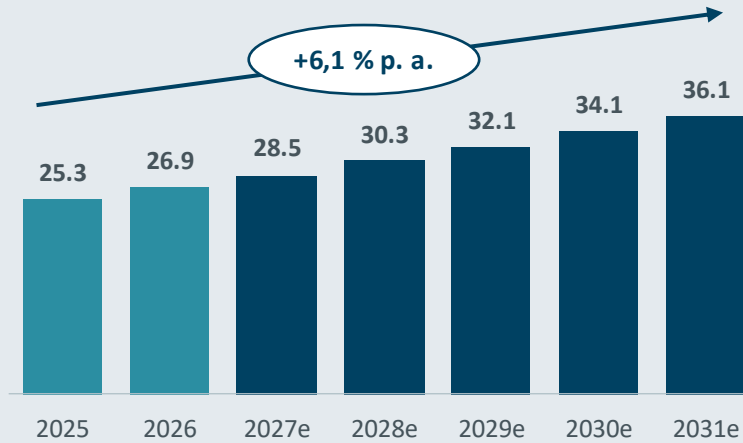
PSA-Weltmarkt wächst mit 7,4 % p. a., Deutschland ist Europas größter Markt

Reguliertes Wachstum von 6 bis 7 % p. a. in einem fragmentierten und konsolidierenden Markt

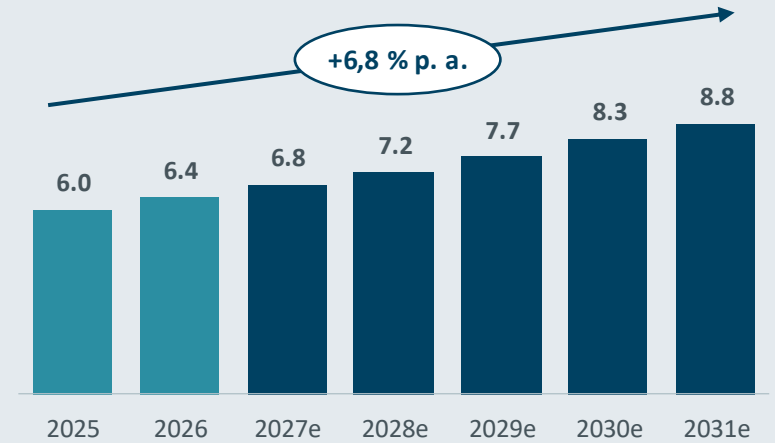
Marktvolumen PSA global (Mrd. \$)



Marktvolumen PSA Europa (Mrd. \$)



Marktvolumen PSA Deutschland (Mrd. \$)



Markt global, Europa, Deutschland

- » Der Weltmarkt erreicht 2025 rund 85,3 Mrd. \$ und wächst mit 7,4 % p. a.
- » Nordamerika und Europa stellen je rund 30 % des Weltmarkts, Asien-Pazifik wächst mit 8,7 % am schnellsten
- » Europa erreicht 2025 25,3 Mrd. \$ (6,1 % p. a.), Deutschland ist mit 6,0 Mrd. \$ größter Ländermarkt
- » Fertigung (18 %) und Bau (15 %) sind die größten Abnehmer, das Gesundheitswesen wächst mit 10,4 % p. a. am schnellsten

Transaktionen und Bewertung

- » Konzerne trennen sich von PSA-Sparten (Honeywell, Kimberly-Clark, DuPont), Plattformen und Strategen kaufen zu
- » Konsolidierung vor allem in Schutzbekleidung und Fußschutz: U-Power, Hultafors, Gilde, Delta Plus
- » Deutsche Familienunternehmen im Fokus: uvex, ISM Krämer, KCL, Kübler
- » Peers handeln bei 13,6x, große Transaktionen bei 10,3x, Steinbeis-Einschätzung für den PSA-Mittelstand 7,5x bis 11,5x EBITDA

Sechs Treiber stützen die Nachfrage und beschleunigen den Eigentümerwechsel in der Branche



Regulierung als Nachfrageanker

- » Arbeitgeber in der EU müssen geeignete PSA bereitstellen. Hersteller benötigen für die Kategorien II und III eine EU-Baumusterprüfung.
- » Stabile Grundnachfrage auch in schwachen Konjunkturphasen
- » Zertifikatsportfolios wirken als Eintrittsbarriere



Normwechsel und Ersatzbedarf

- » Die Sicherheitsschuhnorm EN ISO 20345:2022 löst die Fassung von 2011 ab. Die Übergangsfrist läuft bis Ende 2027. Hersteller lassen ihre Sortimente neu prüfen.
- » Zusätzlicher Ersatzbedarf im Fußschutz bis 2027
- » Prüfkosten begünstigen größere Anbieter



Nachfrage verschiebt sich

- » Fertigung und Bau bleiben die größten Abnehmer. Am schnellsten wachsen Gesundheitswesen, Pharma und Chemie. Die schwache Baukonjunktur bremst Europa kurzfristig.
- » Atemschutz wächst in Europa mit 8,1 % p. a.
- » Breite Branchenbasis macht Anbieter weniger zyklisch



Konsolidierung durch Buy-and-Build

- » Honeywell, Kimberly-Clark und DuPont haben PSA-Sparten verkauft. Plattformen wie PIP, U-Power und SureWerx kaufen danach gezielt Spezialisten zu.
- » 42 dokumentierte Transaktionen seit 2021
- » Deutsche Familienunternehmen rücken in den Fokus



Service und Digitalisierung

- » Kunden kaufen zunehmend Lösungen statt Einzelprodukte. Mietservice, Prüfdienste und Schulungen schaffen wiederkehrende Umsätze.
- » Cintas zahlte für UniFirst rund 16,3x EBITDA
- » Gasdetektion ist Zukufsziel von MSA und Halma



Nachhaltigkeit und Lieferketten

- » Die Ökodesign-Verordnung (EU) 2024/1781 rückt Textilien früh in den Fokus. Großkunden fordern Nachweise zu Materialien, CO₂ und Lieferketten.
- » Langlebige und recycelte Materialien in Ausschreibungen
- » Transparente Lieferketten als Verkaufsargument

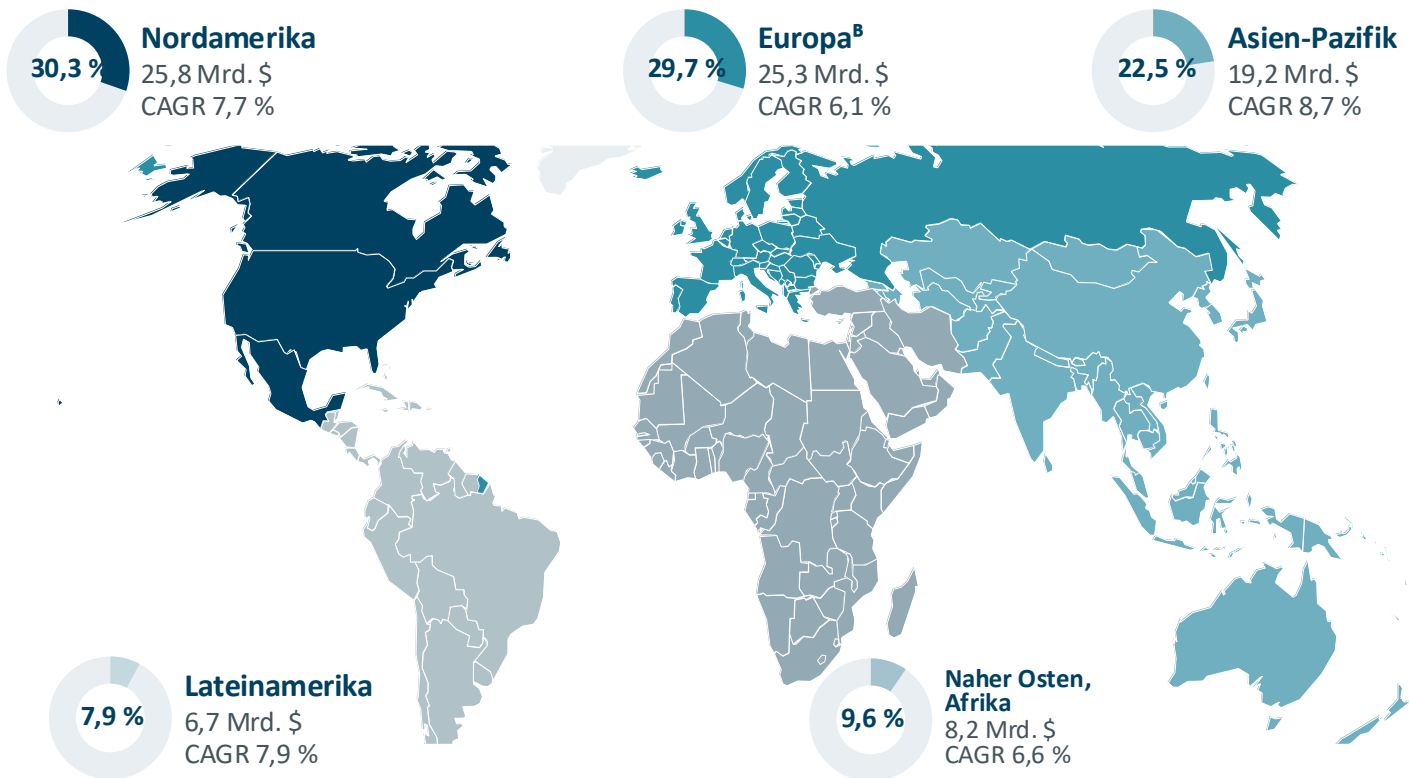


Stabile, regulierte Grundnachfrage trifft auf eine aktive Käuferlandschaft. Mittelständische PSA-Hersteller mit starker Marke, breitem Zertifikatsportfolio und wiederkehrendem Servicegeschäft sind gefragte Zukufsziele.

PSA global 85,3 Mrd. \$, Hand-, Körper- und Atemschutz stellen fast 70 %

Nordamerika und Europa stellen je rund 30 % des Weltmarkts, Asien-Pazifik wächst mit 8,7 % p. a. am schnellsten

Weltmarkt nach Region, Volumen, Anteil und CAGR 2026 bis 2031



Nach Segment 2025, Mrd. \$, Anteil und CAGR

Segment	Mrd. \$	Anteil	CAGR
Handschutz	23,9	28,0 %	8,3 %
Schutzbekleidung	20,3	23,8 %	7,2 %
Atemschutz	14,4	16,9 %	7,8 %
Fußschutz	11,3	13,3 %	6,3 %
Kopfschutz	4,9	5,7 %	7,9 %
Absturzsicherung	3,2	3,7 %	7,0 %
Gehörschutz	1,8	2,1 %	5,9 %
Augenschutz	1,5	1,8 %	6,1 %
Gesichtsschutz	0,9	1,0 %	6,6 %
Sonstige	3,1	3,6 %	n. v.
PSA global	85,3	100 %	7,4 %

Volumen 2025 auf Basis 85,3 Mrd. \$, Anteile und CAGR aus dem Steinbeis-Marktmodell · Quelle: Steinbeis Research

Handschutz führt beim Volumen, Schutzkleidung und Fußschutz bei den Zukäufen

Atemschutz wächst mit 8,1 % p. a. am schnellsten, bei Zukäufen sind Schutzkleidung, Fußschutz und Absturzschutz besonders aktiv

Segment	Anteil	CAGR	Treiber	Konsolidierung und Transaktionen	Führende Anbieter
 Handschutz	 7,6 29,9 %	 7,6 %	Einweghandschuhe in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie, Schnitt- und Chemikalienschutz (Kat. III)	Konzernausgliederungen: Kimberly-Clark an Ansell, Honeywell inklusive KCL an PIP	Ansell, Ejendals, Mapa, uvex, KCL (PIP)
 Schutzkleidung	 6,0 23,8 %	 5,8 %	Chemie-, Hitze- und Warnschutz, Miet-service-Modelle	Sehr aktiv: Kübler und Cerva an U-Power, Fristads an Hultafors, Tricorp an Gilde, UniFirst an Cintas	Sioen, Hultafors, Mascot, engelbert strauss, Lakeland
 Atemschutz	 4,0 15,9 %	 8,1 %	Chemie, Pharma, Gesundheitswesen, Kat. III, Gasdetektion als angrenzendes Safety Equipment	Konzentriert, MSA kauft zu: Bacharach, M&C TechGroup, Autronica	Dräger, 3M, MSA, Moldex, JSP, Sundström
 Fußschutz	 3,4 13,4 %	 5,3 %	Bau und Logistik, Umstellung auf EN ISO 20345: 2022 bis Ende 2027	Sehr aktiv: NB Renaissance mit U-Power, Gilde mit Dunlop, PIP mit ISM Krämer, Delta Plus mit Maspica	U-Power, uvex, HAIX, ELTEN, Atlas, Cofra, Sievi
 Kopfschutz	 1,4 5,4 %	 6,7 %	Bau stellt 38 % der Helmnachfrage, Energie und Industrie	Über Vollsortimenter: uvex an Warburg Pincus, Lakeland im Feuerwehrhelm	JSP, MSA, uvex, 3M, Delta Plus
 Augen- und Gesichtsschutz	 1,1 4,3 %	 3,0 / 5,6 %	Fertigung und Schweißen, Korrektionschutzbrillen als Nische	Markenstark und fragmentiert, Bollé Safety unter A&M Capital	uvex, Bollé Safety, 3M, JSP
 Gehörschutz	 1,1 4,4 %	 6,7 %	Lärmschutz nach Richtlinie 2003/10/EG, Kat. III	Konzentriert bei Konzernen, Honeywell-Sparte an PIP	3M, Moldex, uvex, PIP
 Absturzschutz	 0,7 2,8 %	 6,1 %	Bau und Energie, Kat. III, jährliche Sachkundigenprüfung	Aktiv: Tractel an Alimak, Kee Safety an Inflexion, Add-ons von SureWerx und Delta Plus	3M, MSA, Tractel, Petzl, SKYLOTEC, Delta Plus

Global führen Konzerne mit breitem Sortiment, in Europa Segmentspezialisten und Plattformen mit Finanzinvestor. In Deutschland prägen familiengeführte Marken das Feld, fünf davon gingen seit 2023 an ausländische Käufer.

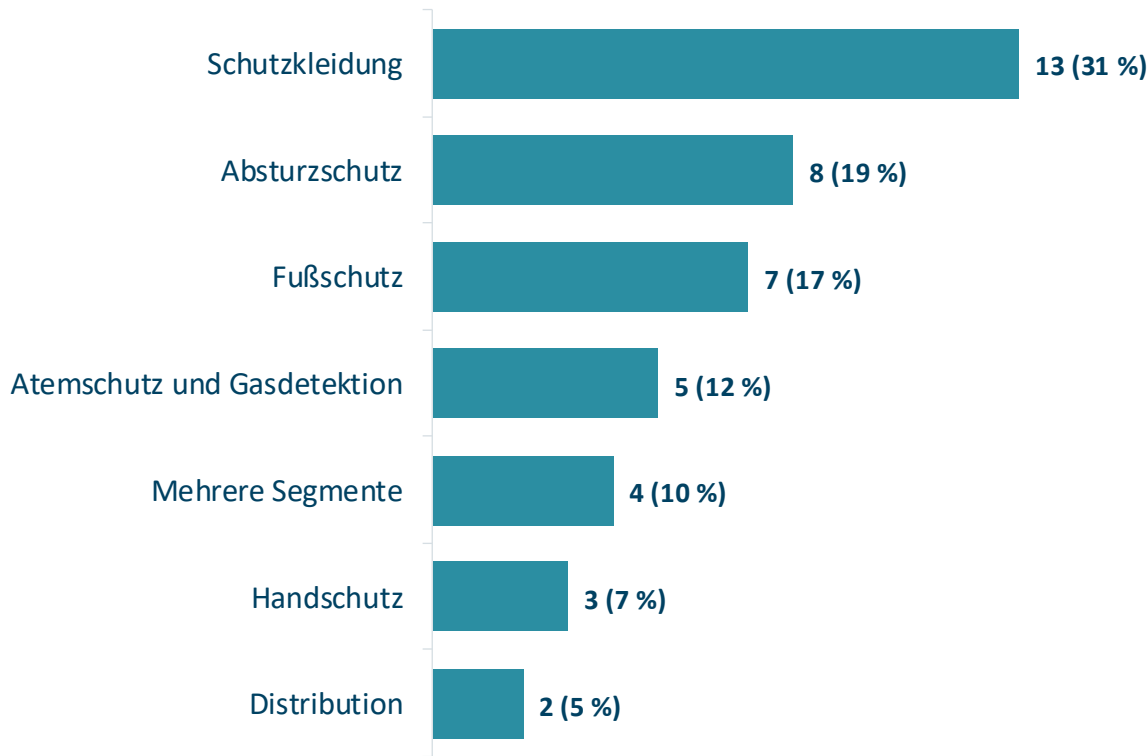
Unternehmen	Sitz	Eigentümer	Umsatz
GLOBALE KONZERNE UND PLATTFORMEN			
3M		börsennotiert	25,2 Mrd. \$
MSA Safety		börsennotiert	1,9 Mrd. \$
Ansell		börsennotiert	2,1 Mrd. \$
PIP Global Safety		Odyssey Investment Partners	700 Mio. \$
Delta Plus Group		börsennotiert	400 Mio. €
Lakeland		börsennotiert	190 Mio. \$
Bunzl		börsennotiert	12,0 Mrd. £
EUROPÄISCHE SEGMENTSPEZIALISTEN			
Sioen Industries		Familie, Take-private 2021	700 Mio. €
Hultafors Group		Investment AB Latour	600 Mio. €
U-Power		NB Renaissance, 70 %	300 Mio. €
Mascot International		Familie	220 Mio. €
Tractel		Alimak Group	210 Mio. €
Ejendals		Familie	180 Mio. €
Cofra		Familie	130 Mio. €
JSP		Familie	110 Mio. €
Kee Safety		Inflexion, 65 Equity Partners	unbekannt

Unternehmen	Sitz	Eigentümer	Umsatz
DEUTSCHLAND, ATEM- UND GASSCHUTZ			
Drägerwerk		börsennotiert, Familie	3,6 Mrd. €
Moldex-Metric		Moldex (US)	unbekannt
DEUTSCHLAND, MEHRERE SEGMENTE			
uvex group		Warburg Pincus (Mehrheit)	670 Mio. €
DEUTSCHLAND, SCHUTZ- UND BERUFSKLEIDUNG			
engelbert strauss		Familie	1,4 Mrd. €
MEWA		Familie, Stiftung	900 Mio. €
Kübler Workwear		Familie, Verkauf an U-Power	60 Mio. €
BP Bierbaum-Proenen		Familie	50 Mio. €
DEUTSCHLAND, FUSSSCHUTZ			
HAIX		Familie	200 Mio. €
ELTEN		Familie	95 Mio. €
Atlas Schuhfabrik		Familie	95 Mio. €
Steitz Secura		Familie	50 Mio. €
DEUTSCHLAND, HAND- UND ABSTURZSCHUTZ			
KCL		PIP (Odyssey)	25 Mio. €
SKYLOTEC		Familie	65 Mio. €

Umsätze gerundet, jeweils letzte verfügbare Zahlen · Quellen: S&P Capital IQ, PitchBook, Unternehmensangaben, Jahresabschlüsse, Unternehmensregister, Die Deutsche Wirtschaft

Schutzkleidung und Fußschutz stellen 20 der 42 Transaktionen, Strategen schließen Lücken, Plattformen bauen Vollsortimente auf

Anzahl Transaktionen und Anteil nach Segment



Top 5 Strategen nach Zukäufen



Top 5 Finanzinvestoren nach Zukäufen



Zwei Wege zum Vollsortiment: Strategen schließen gezielt Lücken im Sortiment, etwa MSA in der Gasdetektion und Ansell in der Schutzkleidung. Plattformen mit Finanzinvestor bündeln Spezialisten zu einem Vollsortiment, etwa PIP aus der Honeywell-Sparte und ISM Krämer oder U-Power aus Cerva und Kübler.

Konzerne trennen sich von PSA-Sparten, Strategen und Plattformen mit Finanzinvestor kaufen Spezialisten in Europa und Nordamerika zu

Datum		Zielunternehmen		Käufer	Typ	Kurzbeschreibung
09/2026		Kübler Workwear		U-Power (NB Renaissance)	PE-Plattform	Schutz- und Berufskleidung aus Plüderhausen, rund 60 Mio. € Umsatz
07/2026		Autronica Fire and Security		MSA Safety	Strategie	Brand- und Gasdetektion, Ausbau im Safety Equipment
07/2026		Pro-Bel		Alimak Group	Strategie	Anschlagsysteme und Fassadenzugang in Nordamerika
04/2026		Sicur Delta		Delta Plus Group	Strategie	Absturzsicherungssysteme, Ausbau in Italien
03/2026		UniFirst		Cintas	Strategie	Berufskleidungsservice mit Mietwäsche und Arbeitsschutzsortiment
11/2025		Cerva Group		U-Power (NB Renaissance)	PE-Plattform	Hand-, Körper- und Fußschutz, Marken Cerva und Panda
08/2025		DuPont Aramids		Arclin (The Jordan Company)	PE-Plattform	Schutzfasern Kevlar und Nomex, Konzernausgliederung
07/2025		uvex group (Mehrheit)		Warburg Pincus	Finanzinv.	Plattform für Augen-, Kopf-, Hand- und Fußschutz, Fürth
05/2025		Honeywell PSA		PIP (Odyssey)	PE-Plattform	PSA-Sparte inklusive KCL in Eichenzell, Konzernausgliederung
04/2025		Kee Safety		Inflexion, 65 Equity Partners	Finanzinv.	Rekapitalisierung, Absturzsicherung, Geländer und Zugang
09/2024		Dunlop Protective Footwear		Gilde Equity Management	Finanzinv.	Schutzstiefel, Verkauf durch EQT
04/2024		LHD (Feuerwehrsparte)		Lakeland	Strategie	Feuerwehrschutzkleidung, Übernahme der Sparte
04/2024		Kimberly-Clark PSA		Ansell	Strategie	Schutzkleidung und Handschutz, Konzernausgliederung
05/2023		U-Power (70 %)		NB Renaissance	Finanzinv.	Sicherheitsschuhe, Gründerfamilie behält 30 %
05/2023		ISM Heinrich Krämer		PIP (Odyssey)	PE-Plattform	Sicherheitsschuhe (PUMA Safety, Albatros), Add-on für PIP

Auswahl von 15 Transaktionen aus der MarketMap (01/2021 bis 09/2026) · Typ: PE-Plattform = Zukauf durch eine Plattform mit Finanzinvestor, Finanzinv. = Finanzinvestor als Käufer, Strategie = strategischer Käufer · Transaktionswerte überwiegend nicht veröffentlicht · Quelle: Steinbeis Research, Unternehmensmitteilungen

Private Equity hält die Mehrheit an SureWerx, uvex und U-Power, seit 2021 kamen sechs Zukäufe in Europa und Nordamerika hinzu

Unternehmen	 SureWerx  Coquitlam, Kanada	 uvex group  Fürth, Deutschland	 U-Power  Paruzzaro, Italien
Übersicht	Vollsortimenter für PSA und Werkzeuge mit Schwerpunkt Nordamerika. Seit dem Einstieg von Partners Group baut die Plattform den Absturzschutz in Europa und Nordamerika aus.	Vollsortimenter für Augen-, Kopf-, Hand- und Fußschutz mit eigener Fertigung in Europa und rund 3.000 Mitarbeitenden. Zweite Säule ist das Sportgeschäft mit Helmen und Brillen.	Hersteller von Sicherheitsschuhen mit den Marken U-Power und Jallatte. Seit 2025 Ausbau in Schutz- und Berufskleidung, zuletzt mit dem Einstieg in Deutschland.
Umsatz	800 Mio. \$	743 Mio. \$	349 Mio. \$ ^E
Anzahl Transaktionen	3 Zukäufe seit 10/2022, alle im Absturzschutz	1 Zukauf vor dem Einstieg von Warburg Pincus	2 Zukäufe seit 11/2025, beide in Europa
Zukäufe (Auswahl)	 FALL SAFE  07/2024 · Absturzschutz  Reliance Fall Protection  03/2025 · Absturzschutz  Genesi  06/2026 · Absturzschutz	 HexArmor  2021 · Handschutz	 Cerva Group  11/2025 · mehrere Segmente  Kübler Workwear  09/2026 · Schutzkleidung
Besitzverhältnis	The Riverside Company → THE PARTNERS GROUP Verkäufer 2022 Mehrheit seit 10/2022 73 Mio. \$ aufgenommenes Kapital laut PitchBook	Familie Winter → WARBURG PINCUS Gründerfamilie, weiter beteiligt Presse nennt rund 800 Mio. \$ Mehrheit seit 07/2025	Gründerfamilie → NB Renaissance 30 % nach dem Einstieg 70 % seit 05/2023 EV 800 Mio. €, rund 3,0x Umsatz laut Presseangaben

^E Schätzung aus der Unternehmensangabe über 300 Mio. € für 2025, umgerechnet mit 1,163 \$ je € · Umsatz SureWerx und uvex laut PitchBook · Quellen: PitchBook, S&P Capital IQ, Unternehmensangaben, Pressemitteilungen

Die Marge entscheidet über die Lage in der Bandbreite von 7,5x bis 11,5x EBITDA

Peers, Transaktionen und Margenstruktur spannen den Rahmen, die Bandbreite für mittelständische PSA-Hersteller liegt mit einem Abschlag von 15 bis 25 % darunter



Börsennotierte Peers, EV/EBITDA

Interquartilsband¹, n = 10, Median 13,6x



Große Transaktionen 2021 bis 2026

Interquartilsband, n = 3, Median 10,3x



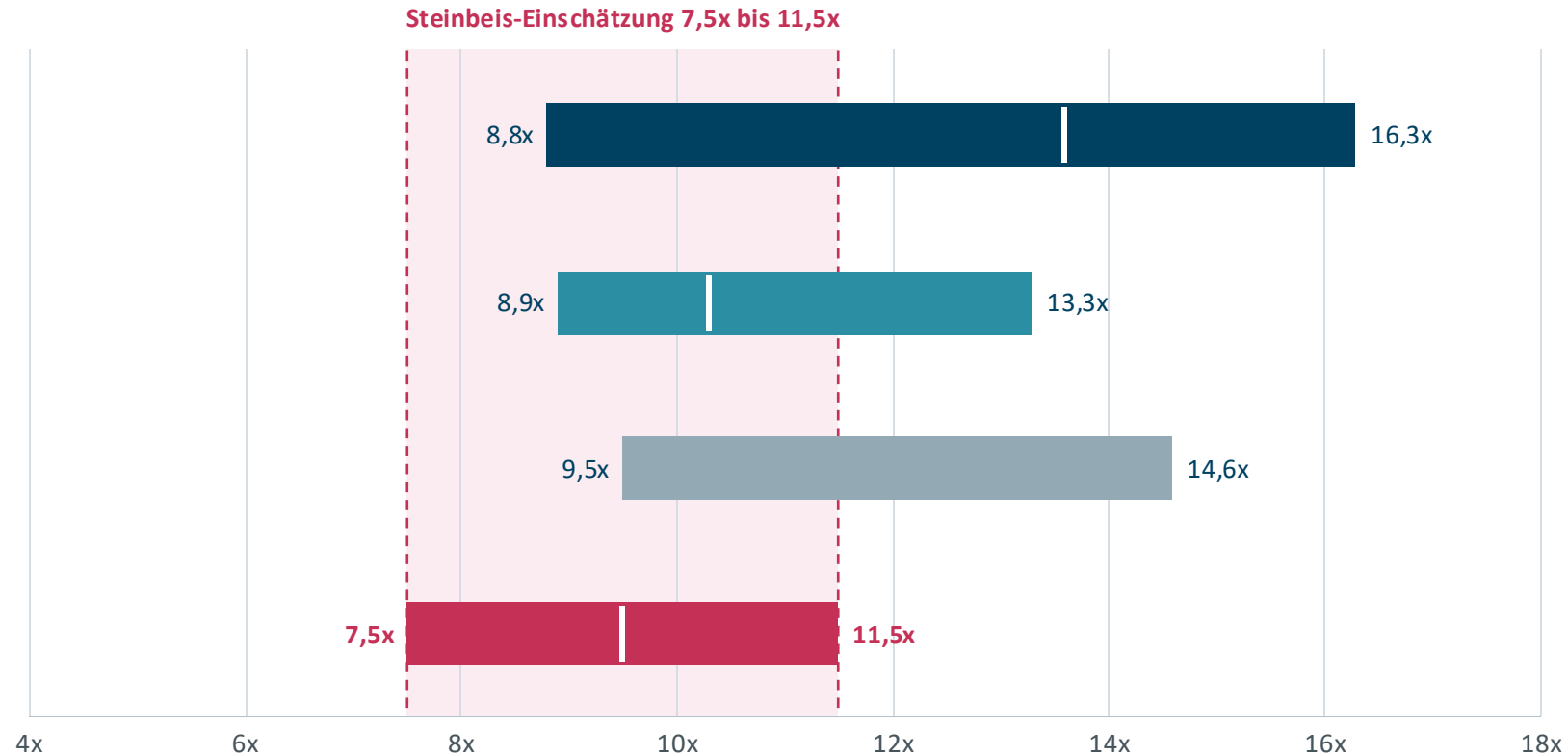
Margensplit der Peers

bis 15 % Marge 9,5x, über 15 % Marge 14,6x



Steinbeis-Einschätzung PSA-Mittelstand

Abschlag 15 bis 25 % auf die Mediane von Peers und Transaktionen

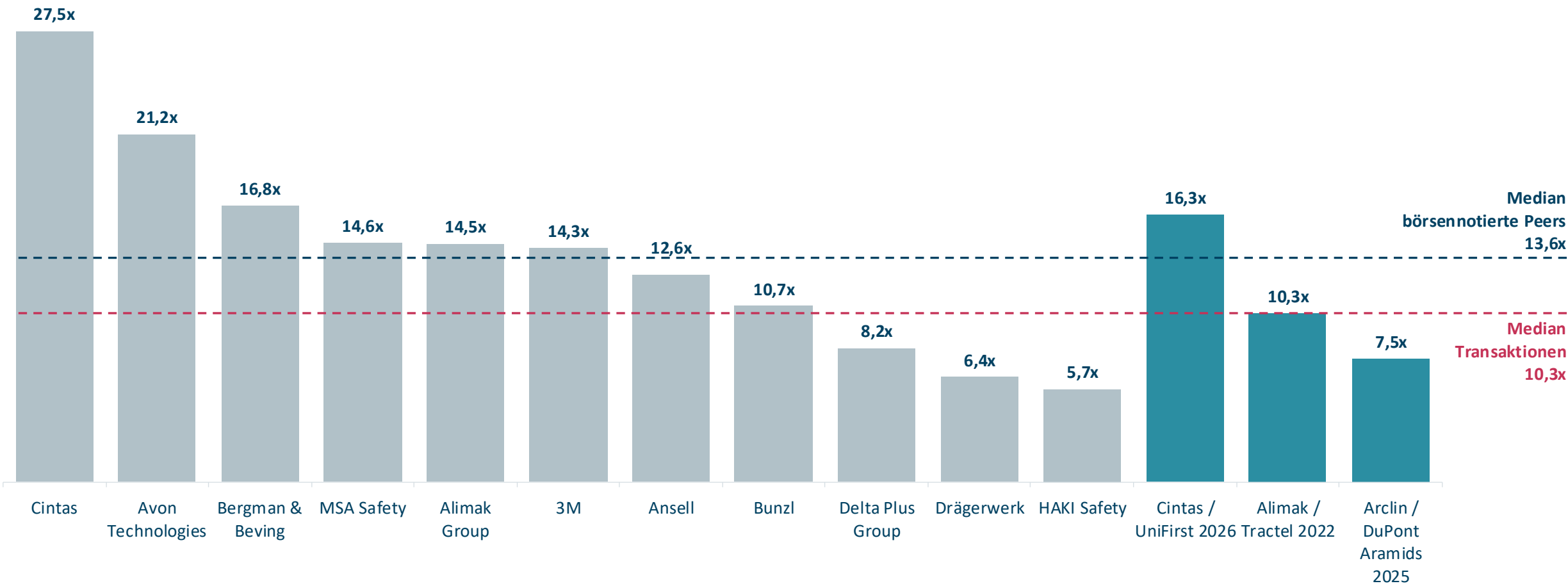


Werte als EV/EBITDA · weißer Strich im Balken ist der Median · Achse beginnt bei 4x

¹Hinweis: Die Gesamtspanne der börsennotierten Peers reicht von 5,7x (HAKI Safety) bis 27,5x (Cintas)

Die Marge wirkt stärker als das Segment: Peers mit über 15 % EBITDA-Marge erreichen im Median 14,6x, die übrigen 9,5x

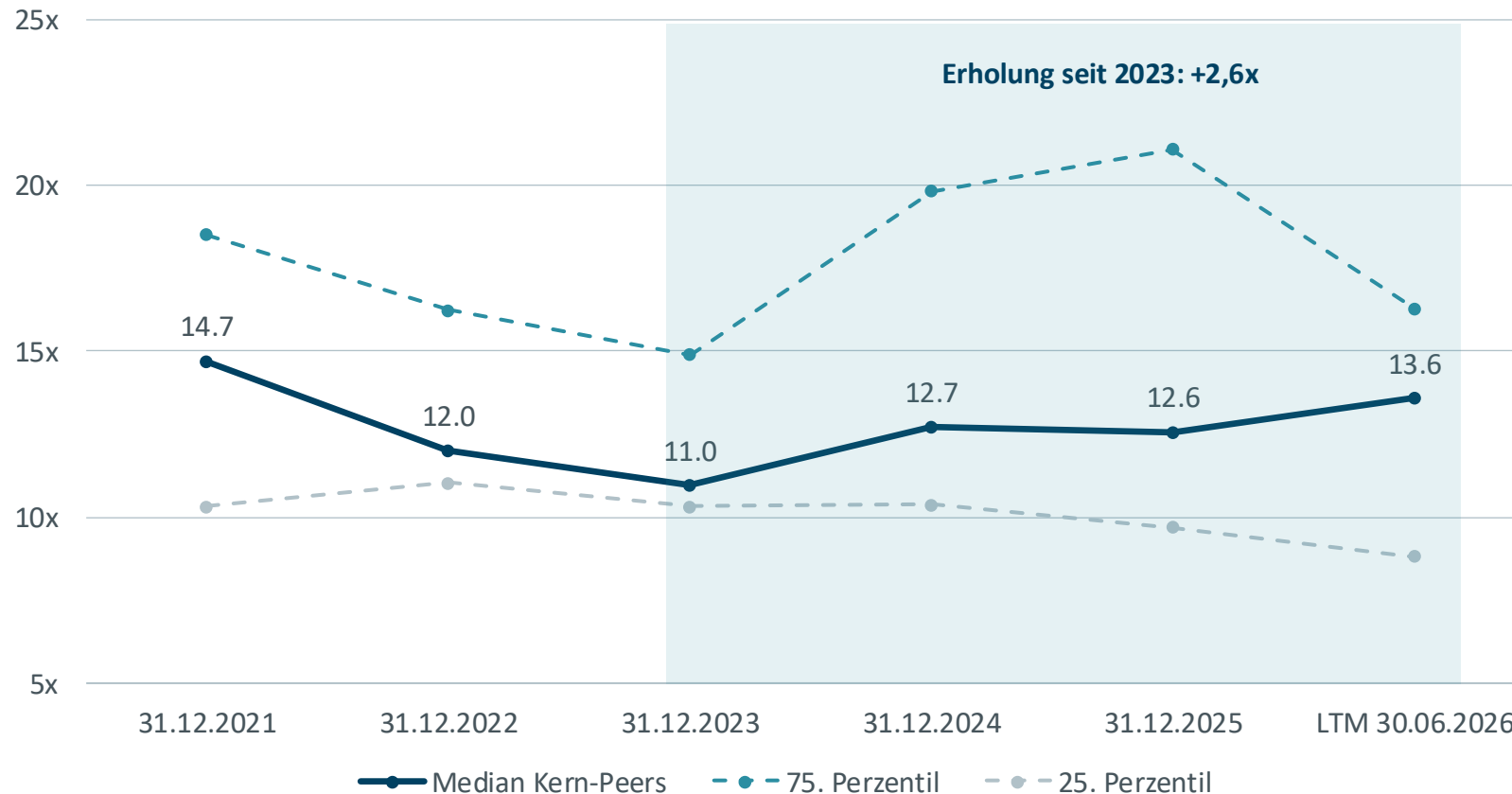
EV/EBITDA börsennotierter Peers und Transaktionen



Börsennotierte Peers auf LTM-Basis zum 30.06.2026 · Quelle: S&P Capital IQ

Börsenbewertungen ziehen wieder an: Der Peer-Median steigt seit 2023 von 11,0x auf 13,6x und gibt Verkaufsprozessen im Mittelstand Rückenwind

EV/EBITDA-Verlauf der börsennotierten Kern-Peers, Median und Quartile



Konsequenzen für den PSA-Mittelstand

- » **Das Bewertungsumfeld hat sich gedreht:** Der Median liegt nach dem Tief 2023 wieder bei 13,6x und nur noch 1,1x unter dem Niveau von Ende 2021
- » **Börsenmultiples setzen den Anker:** Der höhere Peer-Median hebt auch die Steinbeis-Bandbreite für den PSA-Mittelstand auf 7,5x bis 11,5x
- » **Marge ist der größte Hebel:** Peers mit über 15 % EBITDA-Marge erreichen 14,6x, die übrigen 9,5x, ein Unterschied von 5,1x
- » **Spezialisierung wird honoriert:** Die Spezialisten Alimak Group (14,5x) und Bergman & Beving (16,8x) liegen über dem Median



Fazit: Hohe Marge, ein großer Anteil Kategorie III und wiederkehrendes Servicegeschäft verschieben die Bewertung nach oben.

Regulierung und Normwechsel sichern die Nachfrage, Plattformen und Strategen kaufen weiter zu, die Marge bestimmt den Preis

Markt und Nachfrage



- » **Wachstum 6 bis 7 % p. a.:** global 7,4 %, Europa 6,1 %, Deutschland 6,8 %
- » **Regulierung sichert Grundnachfrage:** Arbeitgeberpflicht (RL 89/656/EWG) und VO (EU) 2016/425
- » **Normwechsel löst Ersatzbedarf aus:** EN ISO 20345:2022, Übergangsfrist bis Ende 2027
- » **Nachfrage verschiebt sich:** Gesundheitswesen 10,4 %, Pharma und Chemie überdurchschnittlich, Atemschutz DE 9,0 % p. a.
- » **Baukonjunktur dämpft kurzfristig:** Delta Plus in Europa H1 2026 organisch -7,1 %



Regulierung und Normwechsel sichern das Grundwachstum von 6 bis 7 % p. a.

Käuferlandschaft



- » **Konzerne trennen sich:** Honeywell, Kimberly-Clark, DuPont, VF stoßen PSA-Sparten ab
- » **Plattformen mit frischem Kapital:** PIP, U-Power, SureWerx, uvex, Gilde kaufen gezielt zu
- » **Strategen kaufen Spezialisten:** Delta Plus, Bunzl, MSA, Lakeland, Hultafors
- » **Deutschland im Fokus:** uvex, ISM Krämer, KCL, Arbeitsschutz-Express, Kübler seit 2023
- » **42 Transaktionen seit 2021:** 24 Strategen, 18 Finanzinvestoren, 14 Länder, 19 davon seit 2025



42 Deals seit 2021: Strategen und PE-Plattformen kaufen auf breiter Front

Werttreiber



- » **Marke und Zertifikate:** breites Portfolio, hoher Anteil Kategorie III
- » **Wiederkehrender Umsatz:** Prüfung, Mietservice, Schulung binden Kunden
- » **Marktzugang:** Fachhandel, Distribution, Großkunden, Exportanteil
- » **Fertigung in Europa:** Lieferfähigkeit als Abgrenzung gegenüber Importen
- » **Börse bewertet wieder höher:** Peer-Median seit dem Tief 2023 von 11,0x auf 13,6x, bei über 15 % EBITDA-Marge 14,6x statt 9,5x
- » PSA-Mittelstand 7,5x bis 11,5x



Bewertungsfenster bis 11,5x EBITDA für profitable Spezialisten



Der PSA-Markt wächst stetig und weist ein dynamisches Transaktionsgeschehen auf, wodurch attraktive Bewertungen für profitable und wachsende Unternehmen möglich werden.

Sie wollen wissen, wo Ihr Unternehmen in der Bandbreite steht oder Ihre M&A-Strategie diskutieren? Sprechen Sie uns gerne an.

Ihre Ansprechpartner



Bekim Asani

Partner

+49 177 2155 206

asani@steinbeis-finance.de



Magnus Höfer

Partner

+49 152 3627 0163

hoefer@steinbeis-finance.de



Steffen Lohrer

Managing Partner

+49 171 5800 008

lohrer@steinbeis-finance.de



Majkel Szymanski

Analyst

+49 157 7449 4053

szymanski@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH

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

+49 69 1707 576 10

info@steinbeis-finance.de
www.steinbeis-finance.de

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | Köln | Berlin | München
Wien (AT) | Zürich (CH)