

M&A Sektor News Packaging

Verpackungsindustrie in Europa: Von volumengetriebenem Wachstum zur regulatorisch erzwungenen Transformation

Technologischer Wandel, Nachhaltigkeit und M&A-Perspektiven 2025/26

17. Februar 2026 | Proventis Partners



Executive Summary

Proventis Partners begleitet seit über zwei Jahrzehnten Unternehmer, Familienunternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren bei komplexen M&A-Transaktionen im europäischen Verpackungssektor. Die nachfolgenden Einschätzungen basieren auf laufender Mandatsarbeit, aktueller Deal-Erfahrung und

dem kontinuierlichen Austausch mit strategischen Käufern und Finanzinvestoren entlang der gesamten Verpackungswertschöpfungskette.

Die europäische Verpackungsindustrie tritt 2025/26 in eine Phase struktureller Neuordnung ein. Das bisher volumengetriebene Wachstumsmodell wird durch ein regulatorisch, technologisch und kapitaldiszipliniertes Wettbewerbsumfeld abgelöst.

Drei Faktoren prägen diese Entwicklung:

- die Umsetzung der Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR),
- steigende Investitionsanforderungen entlang der Wertschöpfungskette,
- sowie eine veränderte M&A-Logik auf Käufer- und Investoreenseite.

Während sich Absatzmärkte stabilisieren und Inputkosten an Volatilität verlieren, bleibt der strategische Handlungsspielraum vieler Unternehmen begrenzt. Finanzierungskosten, Capex-Priorisierung und Working-Capital-Disziplin bestimmen zunehmend Managemententscheidungen. In diesem Umfeld differenzieren sich Geschäftsmodelle und Transaktionsstrategien deutlich stärker als in früheren Zyklen:

- **Packaging Materials & Converting:** Konsolidierung wird zur strukturellen Voraussetzung, um regulatorische Compliance, Investitionsfähigkeit und Margenstabilität sicherzustellen. In vielen Segmenten ist Konsolidierung nicht mehr optional, sondern Voraussetzung für Überlebensfähigkeit unter PPWR-Bedingungen.
- **Verpackungsmaschinen & Automation:** Der Maschinenbau entwickelt sich zu einem eigenständigen, technologiegetriebenen Konsolidierungsfeld mit struktureller Bewertungsprämie.

Erfolgreiche Marktteilnehmer und Investoren verbinden beide Logiken gezielt – operativ wie strategisch.

Die vorliegende Analyse reflektiert die aktive Rolle von Proventis Partners im europäischen Packaging-M&A-Markt. Sie basiert nicht nur auf öffentlich verfügbaren Daten, sondern insbesondere auf:

- der Begleitung zahlreicher nationaler und grenzüberschreitender Transaktionen,
- der laufenden Ansprache strategischer Käufer und Finanzinvestoren,
- sowie der operativen Zusammenarbeit mit Managementteams in Transformations- und Konsolidierungsphasen.

Marktumfeld: Vom Volumen- zum Fähigkeitsmodell

Die europäische Verpackungsindustrie bleibt grundsätzlich robust. Ihre Wertschöpfungslogik verändert sich jedoch nachhaltig. Drei Kräfte bestimmen das aktuelle Marktumfeld:

- Regulierung als struktureller Investitionstreiber: Mit der PPWR verschiebt sich der regulatorische Rahmen von inkrementellen Nachhaltigkeitsinitiativen hin zu verbindlicher industrieller Compliance.
Recyclingquoten, Rezyklateinsatz, Design-for-Recycling und Verpackungsreduktion erhöhen den strukturellen Capex-Bedarf – und begünstigen skalierbare Plattformen mit zentraler R&D-, Qualitäts- und Zertifizierungskompetenz.
- Margendruck durch kundenseitige Konsolidierung: FMCG-, Pharma- und Industriekunden professionalisieren ihre Beschaffung, bündeln Volumina und erhöhen den Preisdruck. Differenzierungsfaktoren sind zunehmend:
 - Effizienz und Automatisierung,
 - Material- und Formatflexibilität,
 - regulatorische Absicherung.
- Kapitaldisziplin statt Kapazitätsexpansion: Nach Jahren hoher Volatilität stabilisieren sich die Märkte. Managementteams priorisieren Cashflow-Stabilität, Working-Capital-Optimierung und gezielte Investitionen in zukunftsfähige Produktions- und Technologieplattformen.

Fazit: Der strategische Fokus verlagert sich vom Kapazitätsausbau hin zu Effizienz, Flexibilität und regulatorischer Resilienz.

Gewinner:

- Plattformen mit Skalierung + Compliance
- Material- & R&D-starke Anbieter
- Integrierte Modelle (Material + Service + Logistik)

Verlierer:

- Subskalige Converter ohne Investitionsfähigkeit
- Commodity-Anbieter ohne Differenzierung
- Regulatorisch nicht vorbereitete Player

Unterschiedliche M&A-Transformationspfade der Subsegmente

Die strukturelle Transformation wirkt je nach Segment unterschiedlich:

Flexible Verpackungen: Der Markt für flexible Verpackungen war 2025 von anhaltendem Volumen- und hoher regulatorischer Unsicherheit geprägt. M&A-Aktivität verlagerte sich entsprechend weg von breiter Kapazitätsexpansion hin zu selektiven Transaktionen mit klarer technologischer oder regulatorischer Logik. Die Umstellung auf recyclingfähige Mono-Material-Lösungen erfordert hohe

Investitionen in Extrusion, Laminierung, Druck und Materialsubstitution, während Margen im FMCG-Geschäft unter Druck bleiben.

Im Bereich flexibler Verpackungen standen die EBITDA-Margen in vielen FMCG-getriebenen Anwendungen 2024/25 unter erheblichem Druck und bewegten sich in Teilen des Marktes nur noch im Bereich von 6–10 %, insbesondere bei nicht differenzierten Folien- und Standardanwendungen. Gleichzeitig erfordert die Umstellung auf recyclingfähige Mono-Materialstrukturen signifikante Investitionen, was die Kapitalrendite kurzfristig zusätzlich belastet.

Die Umstellung auf PPWR-konforme Verpackungslösungen erfordert erhebliche Investitionen entlang der Wertschöpfungskette. Für mittelgroße Converter können Investitionen in neue Extrusions-, Laminations- und Drucktechnologien schnell im Bereich von €5–15 Mio. pro Standort liegen – häufig bei gleichzeitig unsicherer kurzfristiger Monetarisierbarkeit.

Aus Sicht von Proventis Partners fokussierten Käufer insbesondere auf:

- recyclingfähige Mono-Material-Strukturen,
- Skalierungsvorteile im Rahmen von Buy-and-Build-Plattformen,
- sowie Assets mit belastbarer Margenstruktur trotz volumenstagnierender Endmärkte.

Die nachfolgenden Transaktionen verdeutlichen diese Entwicklung exemplarisch.

Flexible Verpackungen **Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive**

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q1/2025	Zakpak BV	alfo GmbH & Co. KG	Strategisch	Regionale Expansion und Stärkung der europäischen Präsenz im Bereich flexibler Verpackungen mit Fokus auf nachhaltige Folienlösungen
Q2/2025	Irlplast S.p.A.	Toppan Group	Strategisch	Technologieakquisition zur Stärkung nachhaltiger Flexibles-Strukturen und Erweiterung der europäischen Materialkompetenz
Q2/2025	Casaini e Viscardi	La Prensa Etichette	PE-backed	Buy-and-Build-Add-on zur Skalierung von Etiketten- und Flexibles-Kompetenz im italienischen Markt
Q2/2025	Aluflexpack	Constantia Flexibles Group	PE-backed	Europäische Konsolidierung mit Fokus auf Materialkompetenz und PPWR-konforme Verpackungslösungen
Q4/2025	PlasticBag (Sphere Spain)	Sphere Group	Strategisch	Ausbau von Film-Extrusionskapazitäten und Stärkung des Portfolios recyclingfähiger flexibler Verpackungen

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Diese Transaktionen unterstreichen einen zentralen Trend: M&A im Bereich flexibler Verpackungen folgt zunehmend einer Fähigkeits- statt Volumenlogik. Käufer sind bereit, selektiv Prämien zu zahlen –

jedoch nur für Assets, die regulatorische Anforderungen antizipieren, technologische Differenzierung ermöglichen und Skaleneffekte realistisch realisieren können.

Aus Sicht von Proventis Partners werden sich erfolgreiche Plattformen im Segment flexible Verpackungen künftig weniger über Marktbreite, sondern über Materialkompetenz, Prozess-Know-how und Integrationsfähigkeit differenzieren.

Starre Kunststoffverpackungen: differenzieren sich stärker nach Endmärkten. Pharma-, Beauty- und Industrieanwendungen profitieren von Qualitäts-, Validierungs- und Reinraumanforderungen, während Food-Anwendungen stärker kosten- und kapazitätsgetrieben bleiben.

Starre Kunststoffverpackungen Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q2/2025	Schoeller Allibert	IPL Packaging	Strategisch	Transformative Fusion zur Schaffung eines global führenden Anbieters wiederverwendbarer Kunststoffverpackungen; Fokus auf Kreislaufmodelle, Skalierung und industrielle Kunden
Q2/2025	KM Packaging	ALPLA Group	Strategisch	Portfolioerweiterung im Bereich hochwertiger starrer Verpackungen; Stärkung von Design-, Technologie- und Marktzugangskompetenz in regulierten Endmärkten
Q3/2025	Petpolymers	Arcor	Strategisch	Sicherung von PET-Recycling- und Rohstoffkompetenz zur vertikalen Integration und Unterstützung PPWR-konformer Verpackungslösungen
Q3/2025	KWK (Kunststoffwerk Kremsmünster)	Guala Closures	PE-backed	Strategischer Markteintritt in pharmazeutische Spezialverschlüsse; Stärkung regulatorischer Kompetenz und hochwertiger Rigid-Anwendungen
Q4/2025	Dafo Plastics	Lerg S.A.	Strategisch	Beschleunigung der regionalen Konsolidierung im Bereich starrer Kunststoffverpackungen mit Fokus auf Industrie- und Spezialanwendungen

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Transaktionen im Bereich starrer Kunststoffverpackungen zeigen 2025 ein klares Muster: Besonders gefragt waren Anbieter mit:

- starker Positionierung in Pharma-, Beauty- und Industrieanwendungen,
- Kompetenz in Reusable- und Recycling-Systemen,
- sowie der Fähigkeit, regulatorische Anforderungen operativ umzusetzen.

Aus Sicht von Proventis Partners bestätigt sich damit, dass Rigid Packaging zunehmend ein selektiv konsolidiertes Qualitätssegment wird, in dem sowohl strategische Käufer als auch Private-Equity-Investoren bereit sind, für belastbare Geschäftsmodelle Bewertungsprämien zu zahlen.

Faserbasierte Verpackungen: Der Markt für faserbasierte Verpackungen blieb 2025 operativ anspruchsvoll. Gedämpfte Nachfrage, hohe Energie- und Rohstoffkosten sowie zunehmende regulatorische Anforderungen führten zu Portfolioüberprüfungen, Carve-outs und selektiver Konsolidierung. M&A-Aktivität konzentrierte sich weniger auf Volumenexpansion, sondern auf vertikale Integration, regionale Verdichtung und die Stärkung spezialisierter Anwendungen (Foodservice, Pharma, Specialty Packaging).

Faserbasierte Verpackungen Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q1/2025	MM Bangor Ltd	Cordovan Capital Management (mit John Fitz-Gerald)	Private Equity	Carve-out / Kontrollwechsel: Plattformaufbau im Bereich Papier-/Sackverpackungen, operative Weiterentwicklung und Skalierung
Q1/2025	Bolseira – Embalagens S.A.	Core Capital	Private Equity	Kapitalbasierte Skalierung eines regionalen Papierverpackungsanbieters; Fokus auf operative Stabilisierung und Wachstum im iberischen Markt
Q2/2025	International Paper – fünf europäische Wellpappenwerke	Palm Group	Strategisch	Regulatorisch getriebener Carve-out; Stärkung der europäischen Wellpappenplattform durch zusätzliche Kapazitäten und vertikale Integration
Q2/2025	Van de Velde Packaging	Kartesia	Private Equity	Beteiligungs-/Finanzierungslösung (nicht klassischer Buyout): Kapital & strategische Unterstützung zur Beschleunigung von Wachstum/Akquisitionen.
Q3/2025	Colpac Ltd	Sabert Corporation	Strategisch	Ausbau nachhaltiger Foodservice-Verpackungen; Ergänzung des Portfolios um faserbasierte Alternativen zu Kunststofflösungen
Q4/2025	Quantum Print & Packaging	Continuance Capital	Private Equity	Plattform-/Buy-and-Build-Logik im Bereich Karton-/Falt-schachtelverpackungen; Skalierung regionaler Kompetenz.

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Transaktionen im Bereich faserbasierter Verpackungen zeigen 2025 eine klare Verschiebung hin zu strukturell motivierter Konsolidierung. Strategische Käufer nutzten Carve-outs und Kapazitätszukaufe, um vertikale Integration und regionale Dichte zu erhöhen. Finanzinvestoren fokussierten sich auf Plattform- und Sondersituationen, in denen operative Hebel, Kapazitätsoptimierung und disziplinierte Kapitalallokation Wertpotenzial eröffnen.

Aus Sicht von Proventis Partners bleibt das Segment trotz zyklischer Herausforderungen attraktiv für Investoren mit langfristigem Horizont, klarer Industriesicht und der Fähigkeit, Effizienz und Portfoliofokus konsequent umzusetzen.

Glas- und Metallverpackungen: Das Segment Glas- und Metallverpackungen war 2025 geprägt von hoher Kapitalintensität, energiegetriebenem Kostendruck und strategischer Fokussierung auf Kernassets.

In energieintensiven Segmenten wie Glasverpackungen machen Energiekosten je nach Standort und Ofentechnologie typischerweise 25–35 % der Gesamtkosten aus. Die Volatilität der Energiepreise in den Jahren 2022–2024 hat damit nicht nur Margen unter Druck gesetzt, sondern auch M&A-Logiken beeinflusst, da Käufer zunehmend auf Energieeffizienz, Standortstruktur und Capex-Bedarf achten.

M&A-Aktivität konzentrierte sich entsprechend auf selektive Kapazitätsanpassungen, Portfoliofokussierung und vertikale Optimierung, weniger auf breite Konsolidierung.

Neben strategischen Käufern traten Finanzinvestoren vor allem bei Carve-outs, Restrukturierungs- und Plattformthemen in Erscheinung.

Glas- und Metallverpackungen **Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive**

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q2/2025	Benepack	Ball Corporation	Strategisch	Erweiterung der europäischen Metallverpackungskapazität im Beverage-Segment; langfristige Absicherung industrieller Lieferfähigkeit
Q3/2025	Anchor Glass Container Corporation	Canyon Capital / Millstreet Capital	Private Equity	Kontrollübernahme zur operativen Restrukturierung und Margenstabilisierung eines energieintensiven Glasherstellers
Q4/2025	Eurovetrocap (Distribution Business)	Investindustrial	Private Equity	Strategische Beteiligung zur Weiterentwicklung eines hybriden Distributions- und Produktionsmodells im Glasverpackungssegment

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Transaktionen im Segment Glas und Metallverpackungen verdeutlichen 2025 eine zunehmende Polarisierung der M&A-Logiken. Strategische Käufer fokussieren sich auf standort- und kapazitätskritische Assets, um Versorgungssicherheit und Skaleneffekte zu sichern. Finanzinvestoren engagieren sich primär dort, wo operative Hebel, Restrukturierungspotenzial oder hybride Geschäftsmodelle eine aktive Wertentwicklung ermöglichen.

Aus Sicht von Proventis Partners bleibt das Segment selektiv attraktiv: hohe Eintrittsbarrieren und langfristige Kundenbeziehungen stehen einer erhöhten Kapitalbindung und zyklischen Risiken gegenüber. Erfolgreiche Transaktionen erfordern daher präzise Asset-Auswahl, realistische Capex-Planung und eine klare Equity Story.

Verpackungshandel gewann im Jahr 2025 an Bedeutung. Plattformbildung, Serviceintegration, Digitalisierung und Logistikkompetenz treten zunehmend an die Stelle reiner Handelsmargen und schaffen ein attraktives Konsolidierungsumfeld. M&A folgt hier typischerweise einer Plattform- und Netzwerklogik: regionale Verdichtung, Sortimentsausbau, Ergänzung von Services (Co-Packing, Logistik) sowie selektive Integration von Eigenfertigung. Auffällig ist die hohe Aktivität PE-backed Plattformen, die Fragmentierung konsequent in Buy-and-Build-Strategien übersetzen.

Verpackungshandel Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q1/2025	Glaspack / Euro-glas	TricorBraun	PE-backed	Stärkung der DACH-Präsenz im Bereich Glas- und Rigid-Packaging; Ausbau regionaler Distributionsdichte und kundennaher Plattformlogik
Q2/2025	Sarom Packaging / Romgallia	Berlin Packaging	PE-backed	Geografische Expansion in Osteuropa und Ergänzung des Glas- und Pharma-Packaging-Portfolios; Stärkung regionaler One-Stop-Shop-Strukturen
Q2/2025	Van Duinen TechnoTape	OptiGroup	PE-backed	Erweiterung des Sortiments um Klebebänder und Stretch-Filme; Ausbau wiederkehrender Umsätze und Cross-Selling innerhalb der Plattform
Q3/2025	Manipulados y Retractilados Polo	Ontime Corporate Union	Strategisch	Ergänzung um Co-Packing- und Logistikleistungen; Stärkung servicebasierter Differenzierung
Q4/2025	Jurcal Packaging	Berlin Packaging	PE-backed	Ausbau der Iberia-Präsenz und Stärkung des Pharma-Rigid-Footprints innerhalb einer paneuropäischen Plattformstrategie

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Die Transaktionen im Verpackungshandel verdeutlichen 2025 einen strukturellen Rollenwandel des Segments. Handelsplattformen positionieren sich zunehmend als organisatorische Knotenpunkte der Verpackungswertschöpfung, in denen Beschaffung, Sortiment, Services und Logistik integriert gesteuert werden. Für Investoren und strategische Käufer rückt damit weniger die klassische Handelsmarge in den Vordergrund, sondern die Fähigkeit zur Orchestrierung komplexer Kundenanforderungen. Wertrelevant sind insbesondere die Dichte des regionalen Netzwerks, der Ausbau servicebasierter Erlösströme sowie die operative Skalierbarkeit über Co-Packing-, Logistik- und Zusatzleistungen.

Private-Equity-getragene Plattformen nutzen diese Dynamik gezielt, um fragmentierte Märkte systematisch zu konsolidieren. Strategische Käufer hingegen agieren selektiver und schließen über Zukäufe konkrete Angebots-, Service- oder Kapazitätslücken innerhalb bestehender Strukturen.

Verpackungsmaschinen & Automation: Vom Capex-Zulieferer zum strategischen Enabler

Parallel zur Transformation im Bereich Packaging Materials & Converting entwickelt sich der europäische Verpackungsmaschinenbau strukturell weiter. Der globale Markt wächst mit rund 4–5 % p.a., getrieben weniger durch Volumenzuwächse als durch qualitative Investitionsbedarfe. Zentrale Treiber sind:

- Nachhaltigkeit und Linienumrüstung: Regulatorische Anforderungen führen häufig zu Retrofit- oder Ersatzinvestitionen kompletter Linien.
- Flexibilität statt maximalem Durchsatz: Kürzere Produktlebenszyklen und Variantenvielfalt erhöhen den Bedarf an modularen Anlagen.
- Automatisierung und Fachkräftemangel: Robotik, Inline-Qualitätskontrolle und integrierte Linienlösungen gewinnen an Bedeutung.
- Systemintegration: Anbieter mit End-to-End-Kompetenz erzielen überdurchschnittliche Margen und hohe Kundenbindung.

Der Maschinenbau wird damit zum operativen Enabler regulatorischer Compliance und zur strategischen Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit im Materials-Segment.

Der europäische Verpackungsmaschinenbau entwickelte sich 2025 zunehmend vom klassischen Capex-Zulieferer zum strategischen Enabler regulatorischer Compliance und operativer Wettbewerbsfähigkeit. M&A-Aktivität war weniger volumengetrieben, sondern folgte klaren Technologie-, Automatisierungs- und Systemintegrationslogiken.

Aus Sicht von Proventis Partners fokussierten Käufer insbesondere auf:

- Automatisierungs- und Integrationskompetenz (Linien, Handling, Intralogistik),
- „Right-sizing“/On-demand-Lösungen für E-Commerce und Industrie,
- sowie Maschinen- und Serviceplattformen mit internationaler Skalierbarkeit.

Rolle von Private Equity und strategischen Käufern

Nach einer Phase der Zurückhaltung ist Private Equity seit 2024 sichtbar in den europäischen Verpackungsmarkt zurückgekehrt: selektiv, diszipliniert und wertschöpfungsorientiert. PE profitiert relativ von:

- wachsender Zahl an Carve-outs und Remedy-Assets,
- klaren Standalone-Strukturen,
- der Fähigkeit, Wertschöpfung auch ohne Marktwachstum zu realisieren.

Bevorzugte Segmente sind Pharma- und MedTech-Packaging, Metallverpackungen, Specialty Flexibles mit klarer Rezyklierbarkeits-Roadmap sowie Reuse- und Pooling-Modelle mit wiederkehrenden Erlösen.

Ausblick 2026

Für Proventis Partners steht 2026 in der Verpackungsindustrie im Zeichen selektiver, technisch anspruchsvoller Transaktionen. Mandanten profitieren insbesondere von:

- klarer Segmentierung der Käuferlogiken,
- realistischen Bewertungsbandbreiten in regulierten Märkten,
- sowie der frühzeitigen Strukturierung von Equity Stories unter PPWR-Rahmenbedingungen.

Europa wird 2026 kein Boom-, sondern ein Strukturjahr. PPWR, Portfolio-Resets und selektive M&A-Aktivität überlagern sich. Gewinner sind skalierbare, regulierungsfeste Plattformen mit technologischer Tiefe. M&A wird kleinteiliger, technischer und stärker europäisch geprägt. Der Verpackungsmaschinenbau fungiert dabei nicht nur als operativer Effizienzhebel, sondern als zentraler Treiber nachhaltiger Wertschöpfung in der europäischen Verpackungskonsolidierung.

Für Investoren bedeutet dies: Attraktiv sind Plattformen mit klarer regulatorischer Positionierung, skalierbarer Kostenstruktur und der Fähigkeit, Transformation aktiv zu gestalten. Reine Volumenmodelle ohne Differenzierung verlieren strukturell an Relevanz.

Proventis Partners im europäischen Packaging-Sektor

Proventis Partners ist eine partnergeführte M&A-Beratung mit klarem Fokus auf Mid-Cap-Transaktionen im europäischen Packaging-Sektor. Das Team vereint tiefgehende Branchenkenntnis mit langjähriger Transaktionserfahrung entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von Packaging Materials & Converting bis hin zu Verpackungsmaschinen und Automation.

- Klare strategische Einordnung komplexer Marktveränderungen,
- Hohe Seniorität und direkte Partnerinvolvierung,
- Internationale Reichweite durch ein globales Netzwerk erfahrener M&A-Berater.

Proventis Partners ist Mitglied der Mergers Alliance, einem weltweiten Netzwerk unabhängiger M&A-Beratungen mit Präsenz in über 30 Ländern. Seit 2015 haben die Partnergesellschaften mehr als 1.200 M&A-Transaktionen mit einem aggregierten Volumen von über 60 Mrd. USD begleitet; im Packaging-

Sektor wurden seit 2010 gemeinsam mehr als 70 spezialisierte Deals mit einem Transaktionsvolumen von über 5 Mrd. USD realisiert.

Hinweis und Disclaimer:

Der Inhalt dieses Berichts wurde auf Basis allgemein zugänglicher Informationen sowie von Dritten zur Verfügung gestellter Informationen erstellt. Die enthaltenen Angaben erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Richtigkeit oder Aktualität. Eine gesonderte Prüfung oder Verifizierung der zugrundeliegenden Informationen wurde nicht in jedem Einzelfall vorgenommen.

Aussagen zu zukünftigen Entwicklungen, Erwartungen oder Marktprognosen können sich wesentlich ändern und stellen keine alleinige Entscheidungsgrundlage dar. Dieser Bericht ist weder Empfehlung noch Rechts-, Steuer- oder Transaktionsberatung und ersetzt keine individuelle professionelle Beratung.

Proventis Partners übernimmt – außer bei vorsätzlichem Verhalten – keine Haftung im Zusammenhang mit diesem Bericht und dessen Verwendung. Personenbezogene Daten werden entsprechend der Datenschutzerklärung von Proventis Partners verarbeitet.