

M&A Sektor News Packaging

Verpackungsmaschinenindustrie in Europa: Vom Maschinenlieferanten zur integrierten Wertschöpfungsplattform

**Technologischer Wandel, Automatisierung und neue M&A-Perspektiven
2025–2026**

17. Februar 2026 | Proventis Partners



Executive Summary

Der europäische Verpackungsmaschinenbau steht in den Jahren 2025–2026 nicht vor einem Zyklus, sondern vor einem strukturellen Bruch in seiner Wertschöpfungslogik.

Wachstum wird nicht länger durch steigende Verpackungsvolumina getrieben, sondern durch die zunehmende Komplexität industrieller Anforderungen entlang der Produktions- und Verpackungslinie.

Regulatorische Vorgaben, steigende Variantenvielfalt, Fachkräftemangel und Digitalisierung führen zu einem fundamentalen Wandel der Wertschöpfungslogik.

Im Zentrum steht der Übergang von isolierten Maschinen hin zu integrierten, datenfähigen und flexibel skalierbaren Produktionssystemen. Diese Entwicklung verändert auch die M&A-Logik grundlegend:

- Bewertungsprämien (Valuation) konzentrieren sich auf Systemintegration, Softwarekompetenz und Installed Base
- Wiederkehrende Umsätze aus Service und Aftermarket werden zum zentralen Werttreiber
- Klassische Maschinenbauer ohne Differenzierung werden strukturell zu Low-Margin-Capex-Lieferanten

In vielen Segmenten wird die Differenzierung künftig nicht mehr auf Maschinenebene stattfinden, sondern auf Ebene der integrierten Daten- und Servicearchitektur.

Marktumfeld: Vom Volumen- zum Fähigkeitsmodell

Der europäische Verpackungsmaschinenbau wächst weiterhin moderat mit rund 4–5 % p.a., jedoch auf einer veränderten Grundlage: Wachstum entsteht primär durch Ersatz-, Retrofit- und Optimierungsinvestitionen – nicht durch Kapazitätserweiterung.

Die industrielle Realität hat sich deutlich verschoben:

Ein typischer Konsumgüterhersteller verarbeitet heute häufig >100–200+ SKUs, mit täglichen Formatwechseln und kurzen Produktionszyklen. Konventionelle Linien verlieren dabei bis zu 20–30 % OEE durch Umrüstung, manuelle Eingriffe und ineffiziente Abläufe.

Damit verschiebt sich die Investitionslogik fundamental: Entscheidend ist nicht mehr die maximale Liniengeschwindigkeit, sondern die Fähigkeit, Komplexität effizient zu beherrschen.

Die wichtigsten Investitionstreiber

- Nachhaltigkeit und regulatorischer Druck: Neue Materialstrukturen (Monomaterialien, Recyclingfähigkeit, reduzierte Materialstärken) erfordern tiefgreifende Anpassungen bestehender Linien, häufig bis hin zum vollständigen Retrofit.
- SKU-Proliferation & Flexibilität: Kürzere Produktlebenszyklen und steigende Variantenvielfalt treiben den Bedarf nach: modularen Maschinenkonzepten, schnellen Formatwechseln, wirtschaftlicher Produktion kleiner Losgrößen.

- Automatisierung und Fachkräftemangel: In vielen Industrien ersetzt Automatisierung heute bereits 2–3 Operatoren pro Linie durch: Robotik (Pick & Place, Palettierung), Vision-Systeme (Inline-Qualität), autonome Steuerungssysteme.
- Integration und Datenfähigkeit: Maschinen sind nicht länger isolierte Assets, sondern Teil integrierter Systeme: MES-/ERP-Anbindung, Echtzeit-OEE-Monitoring, Predictive Maintenance, datenbasierte Linienoptimierung.

Vom Maschinenbauer zur Plattformlogik

Der Wettbewerb verschiebt sich strukturell:

Klassisches Modell

Einzelmaschine

Capex-getriebenes Geschäft

Projektgeschäft

Einmalverkauf

Regional fokussierte Anbieter
ohne Skalierung

Zukunftsmodell/Gewinner der Zukunft

Systemintegratoren

Lifecycle-getrieben

Plattform- & Servicegeschäft-Anbieter

Wiederkehrende Umsätze

Global aufgestellte Anbieter
mit grosser installierter Maschinenbasis

Was heute bei M&A-Transaktionen überdurchschnittlich bewertet wird

- End-to-End-Systemintegration beherrschen
- Eine relevante installierte Basis aufgebaut haben
- Signifikante Service- und Ersatzteilumsätze generieren
- Software- und Datenkompetenz integrieren
- International skalierbar sind

Die installierte Maschinenbasis entwickelt sich zum zentralen strategischen Asset – als Grundlage für hochmarginige, wiederkehrende Umsätze.

Beispiel:

Ein europäischer Lebensmittelhersteller konnte durch die Umstellung auf eine integrierte, automatisierte Verpackungslinie mit robotergestütztem Handling und datenbasierter Liniensteuerung die Umrüstzeiten um über 40 % reduzieren und gleichzeitig die Linienverfügbarkeit signifikant erhöhen.

Verpackungsmaschinen & Automation als strategischer Enabler

Parallel zur Transformation im Bereich Packaging Materials & Converting entwickelt sich der Maschinenbau zum operativen Enabler regulatorischer Compliance und zur strategischen Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit im Materials-Segment.

Insbesondere in Branchen wie Food, Pharma und E-Commerce entscheidet die Leistungsfähigkeit der Verpackungslinie direkt über: Time-to-Market, Kostenstruktur, Nachhaltigkeitsfähigkeit, Skalierbarkeit.

Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025

Die folgenden Transaktionen stehen exemplarisch für die aktuelle Marktlogik. Sie zeigen, dass Käuferinteresse und Bewertungsprämien vor allem dort entstehen, wo Technologie, Systemintegration und Service skalierbar zusammengeführt werden.

Verpackungsmaschinen & Automation Ausgewählte M&A-Transaktionen 2025 – Proventis-Partners Perspektive

Datum	Target	Käufer	Käufergruppe	Strategische Einordnung (Proventis Partners)
Q1/2025	Pattyn Group (BE)	Duravant	Strategisch	Aufbau einer Automationsplattform im Bereich Packaging-Lines; Stärkung von End-to-End-Systemkompetenz und globalem Service-Footprint
Q2/2025	Sparck Technologies (NL)	Packsizes	Strategisch	Kombination von „Right-sized“-Verpackungssystemen und Automationskompetenz; Positionierung als Effizienz- und Nachhaltigkeitshebel im E-Commerce
Q3/2025	Provident Engineering / Machine Systems	3Button Group (SE)	Strategisch	Vertiefung von Packaging-Machinery-Engineering und Spezialisierung; Stärkung projektbasierter Automationsumsetzung.
2025 (Ankündigung)	TG Group (Packaging Machinery)	Waterland (strategische Partnerschaft)	PE-backed	Plattformstrategie zur Skalierung eines High-Tech-Maschinenbauers über Internationalisierung, Add-ons und Produkt-/Technologieerweiterung.
Q4/2025	Fosber (IT)	Brookfield	Private Equity	Fokus auf Installed Base und Aftermarket im Wellpappen-Segment

Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Interpretation der Deal-Muster

Die Transaktionen zeigen ein klares Muster:

- Bewertungsprämien entstehen durch Integration, nicht durch Kapazität
- Plattformmodelle dominieren gegenüber Einzelakquisitionen
- Aftermarket und Service werden als Cashflow-Stabilisatoren bewertet.

M&A-Logik im Verpackungsmaschinenbau

Investitionsentscheidungen folgen zunehmend vier strategischen Achsen:

- Plattformaufbau: Integration mehrerer Technologien entlang der Linie
- Technologische Tiefe: Robotik, Vision, Software, Datenintegration
- Monetarisierung der installierten Maschinenbasis: Service, Ersatzteile, digitale Services
- Internationale Skalierung: Globale Kundenzugänge und Service-Netzwerke

Implikationen für Investoren und strategische Käufer

Erfolgreiche Investitionsstrategien fokussieren sich auf:

- Targets mit signifikanter installierter Maschinenbasis
- Geschäftsmodelle mit >30 % wiederkehrenden Umsätzen
- Plattformen mit Retrofit- und Upgrade-Potenzial
- Add-ons in Software, Automation und Inspektion
- Fragmentierte Nischen mit Konsolidierungspotenzial

Reine Maschinenkapazität ohne Differenzierung verliert strukturell an Attraktivität.

Rolle von Private Equity und strategischen Käufern

Private Equity verfolgt zunehmend:

- Aufbau von Buy-and-Build-Plattformen
- Skalierung von Service- und Aftermarket-Geschäften
- Internationalisierung

Strategische Käufer fokussieren auf:

- Ergänzung von Technologieportfolios
- Ausbau von Integrationskompetenz
- Zugang zu neuen Endmärkten

Ausblick 2026

2026 wird kein zyklisches Boomjahr, sondern ein strukturell geprägtes Transformationsjahr. Die Nachfrage bleibt vermutlich stabil, jedoch klar qualitativ getrieben. Erfolgreiche Marktteilnehmer werden sich differenzieren durch:

- Integration komplexer Linien
- Skalierbare Serviceplattformen
- Kombination aus Hardware, Software und Daten
- globale Präsenz

Die Grenze zwischen Maschinenbau, Software und industrieller Plattform verschwimmt zunehmend.

M&A bleibt ein zentrales Instrument zur Umsetzung dieser Strategien. Transaktionen werden jedoch selektiver, technologisch anspruchsvoller und stärker auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet sein.

Proventis Partners im Packaging-Maschinenbau

Proventis Partners ist eine partnerngeführte 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.