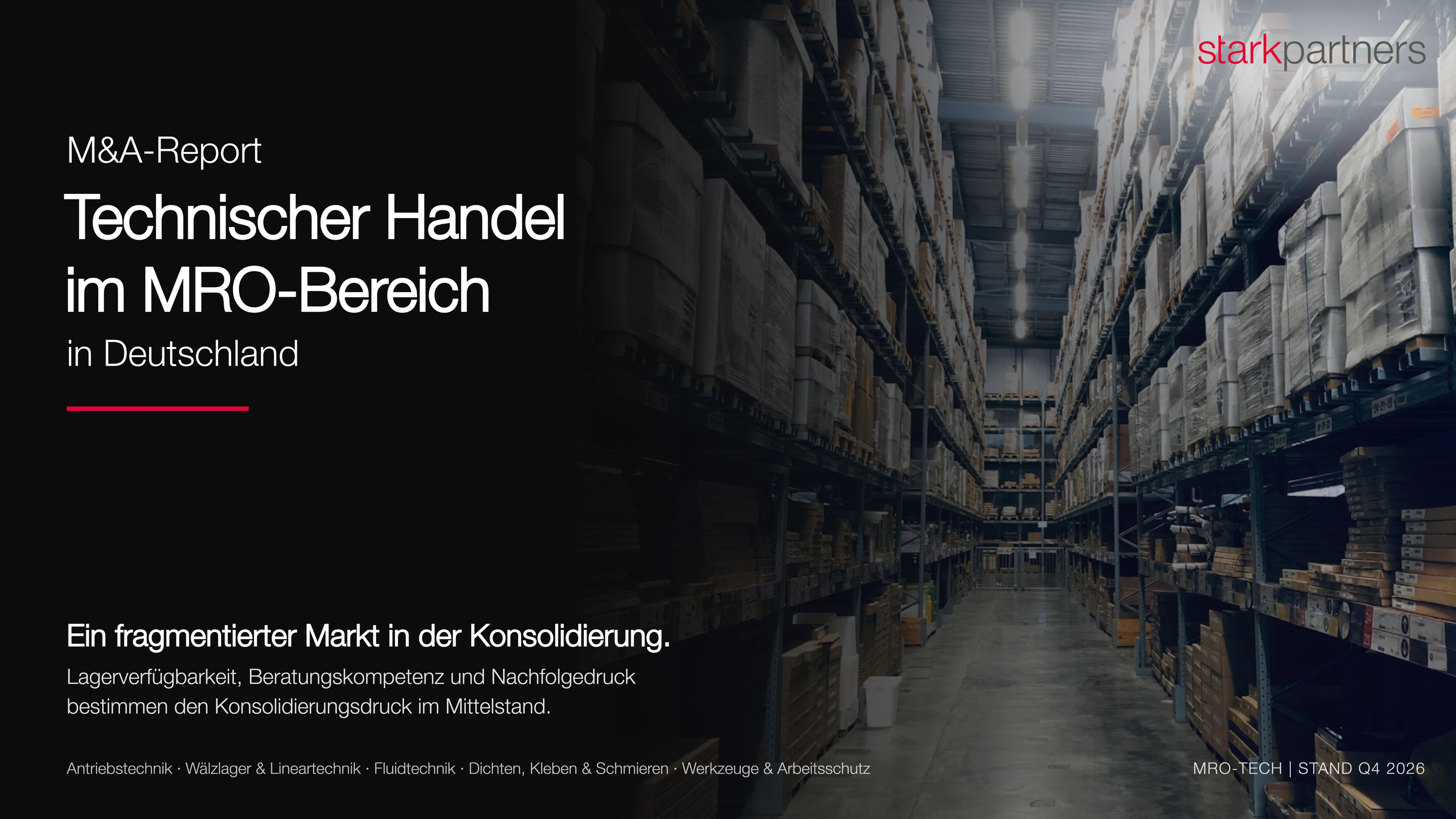
starkpartners

M&A-Report

Technischer Handel im MRO-Bereich

in Deutschland



Ein fragmentierter Markt in der Konsolidierung.

Lagerverfügbarkeit, Beratungskompetenz und Nachfolgedruck bestimmen den Konsolidierungsdruck im Mittelstand.

Antriebstechnik · Wälzlager & Lineartechnik · Fluidtechnik · Dichten, Kleben & Schmieren · Werkzeuge & Arbeitsschutz

MRO-TECH | STAND Q4 2026

Der technische MRO-Handel konsolidiert sich weiter

EXECUTIVE SUMMARY

starkpartners

Warum der technische MRO-Handel jetzt strategisch relevanter wird

MARKTDYNAMIK

Der Bedarf bleibt, die Anbieterlandschaft ordnet sich neu.

Technische MRO-Händler sind keine Warenhäuser. Sie bündeln Produkt-Know-how, Lagerkompetenz und Beratung. Damit werden sie zu gesuchten Zielen für Strategen und PE-Plattformen.

DREI BEOBACHTUNGEN

1. **Die Nachfolgelücke wächst**
   3,3 Senior-Unternehmer/innen je Nachfolger im Handel.
2. **Wissen und Lager sind der Burggraben**
   Applikationswissen und Lagertiefe sind kaum replizierbar.
3. **Kleine Händler geraten unter Druck**
   Plattformen und OEM-Direktvertrieb erhöhen den Druck.

DEAL-DYNAMIK

Gezielte Zukäufe statt breiter Buyout-Welle: Strategen und Plattformen ergänzen Kompetenzen.

- **Markteintritt** über etablierte regionale Händler
- **Kompetenzausbau** in technischen Nischen per Add-on
- **Plattformaufbau** durch schrittweise Integration

Im Vollreport: ausgewählte Transaktionen und Deal-Motive.

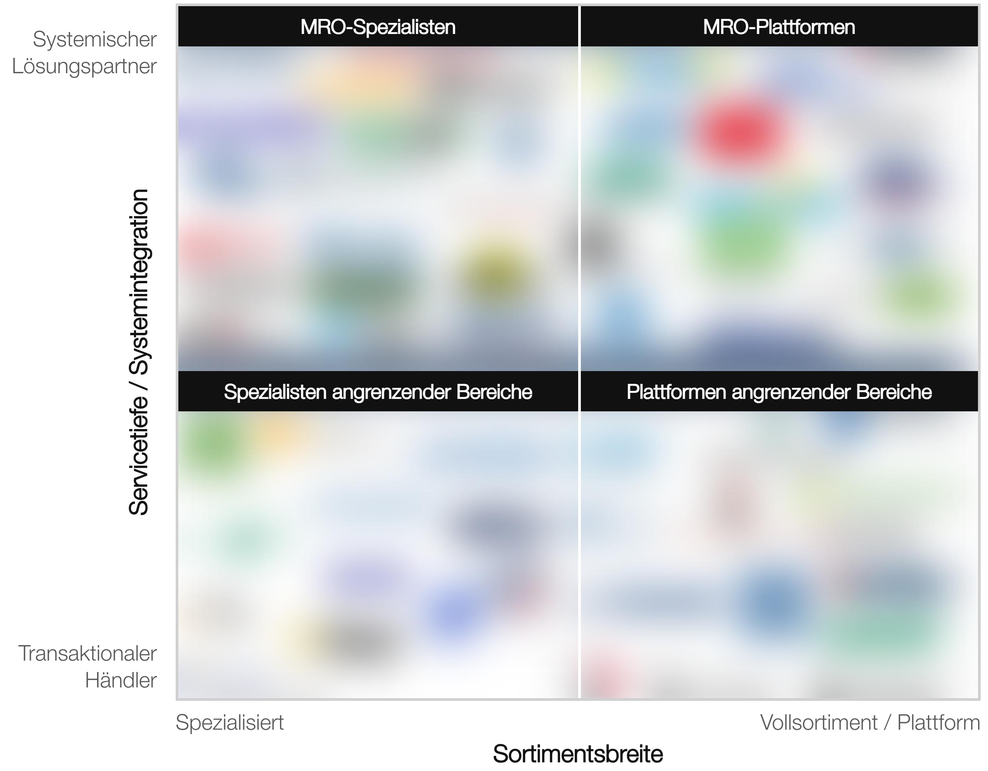
BEWERTUNGSLOGIK

Den Bewertungsspielraum bestimmt die Unverzichtbarkeit, nicht die Marge allein.

- Kundenbindung & Rahmenverträge
- Lagertiefe & Logistikfähigkeit
- Digitalisierungsreife
- Zweite Führungsebene

Im Vollreport: Archetypen und EV/EBITDA-Spannen.

MARKTSTRUKTUR · BEISPIELHAFTE AUSWAHL



Der Markt ist hochfragmentiert; Plattformen kaufen gezielt Spezialisten zu.

Quellen: DIHK, VTH, BGA e.V., Mordor Intelligence, Rubix Group, Haberkorn, starkpartners Research

INTERNATIONALES NETZWERK VON M&A-KOOPERATIONSPARTNERN

starkpartners



starkpartners consulting GmbH
Hauptstraße 92
40668 Meerbusch
Germany

starkpartners consulting GmbH
Niederlassung Dresden
Königstraße 25
Dresden 01097
Germany

starkpartners consulting GmbH
Niederlassung Ulm
Beginenweg 21
89075 Ulm
Germany

T.: +49 2150 7058 210
F.: +49 2150 7058 200

office@starkpartners.de

www.starkpartners.de

Ansprechpartner:
Fabian Tiemann

Akkreditierte Partner an folgenden Standorten

Gebundene Kooperationspartner



Mitglied im
BUNDESVERBAND
MERGERS&
ACQUISITIONS E.V.

TÜVRheinland ZERTIFIZIERT
Management System ISO 9001:2015
www.tuv.com ID 9108639192

Rechtliche Hinweise (Disclaimer)

Herausgeber dieses Dokumentes ist die starkpartners consulting GmbH, Hauptstraße 92, 40668 Meerbusch. Der Herausgeber übernimmt für den Inhalt dieses Dokumentes keine Haftung. Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt insbesondere keine Werbung, Empfehlung, Finanz- oder sonstige Beratung dar und ist keine Aufforderung zu einem Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten.