

April 2024

Brennpunkt Brandschutz

Entwicklungen und Investitionspotentiale
im technischen Brandschutz





Vorbemerkung

Liebe Leserinnen und Leser,

nicht zuletzt aufgrund des politischen Zieles der Klimaneutralität ist die technische Gebäudeausrüstung (TGA) heute mehr denn je ein beliebtes Investitionsfeld für Private Equity. Eine Subbranche der TGA, die bei Investoren meist auf geringere Erfahrungswerte trifft und auch in der öffentlichen Wahrnehmung weniger prominent vertreten ist, ist der Brandschutz. Zu Unrecht, wie wir finden, denn zahlreiche Kennzahlen sowie erfolgreiche Übernahmen und Value Creation Stories durch Investoren in den letzten Jahren stellen die Attraktivität dieses Sektors unter Beweis. Besonders der technische Brandschutz, der sich mit der Prävention und aktiven Bekämpfung von Bränden beschäftigt und damit eine höhere technologische Komplexität als beispielsweise der passive Brandschutz aufweist, ist dabei einen näheren Blick wert.

Treiber, wie z.B. ein zunehmender Anteil an Großprojekten in Neubau- und Sanierungsprojekten (und damit einhergehend eine höhere Penetrationsrate für Brandschutz), sich verschärfende Anforderungen und Regularien sowie anhaltend hohe Nachfrage im Nichtwohnbausegment, sorgen für nachhaltiges Wachstum. Gleichzeitig wird der Markteintritt für neue Wettbewerber, aufgrund der erforderlichen Zertifizierungen, des vorherrschenden Fachkräftemangels oder steigender Nachfrage nach integrierten Produkt- und Serviceleistungen, erschwert.

Aufgrund dieser vielversprechenden Voraussetzungen bieten Buy-and-Build-Konzepte, Digitalisierung und/oder Internationalisierung Potentiale, sowohl umsatz- als auch profitabilitätsseitig, weiteres Wachstum zu generieren. Folglich möchten wir Ihnen in dieser Studie eine kurze Einführung in das Thema Brandschutz an die Hand geben, aktuelle Trends und Treiber umreißen und Potentiale für weitere Wertsteigerungen skizzieren.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und aufschlussreiche Lektüre.

Christoph Blepp
Partner | Strategie

Florian Moll
Senior Manager

Fabio P. Meggle
Manager

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Wertsteigerungshebel
für Investoren

05

Über S&B Strategy

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Wertsteigerungshebel
für Investoren

05

Über S&B Strategy



Zentrale Erkenntnisse der Studie



ca. 70%
des Marktes für Brandschutz entfällt
auf technischen Brandschutz

- Brandschutz ist Teil der TGA¹ und kann in baulichen sowie technischen Brandschutz unterteilt werden; der technische Schutz umfasst dabei das selbstständige Löschen von Feuer durch eine Löschanlage



4
primäre Akteure sind im Markt für
technischen Brandschutz vertreten

- Der Markt für technischen Brandschutz wird angebotsseitig beherrscht von Systemspezialisten und Schlüsselfertig-Allroundern, während auf der Anwendungsseite Installateure und Händler stehen



ca. 5 Mrd.
Euro beträgt der Markt für technischen
Brandschutz in Deutschland

- Der Markt für technischen Brandschutz in DE beträgt ca. 5 Mrd. € und wird bis 2028 vrsl. um ca. 4% pro Jahr wachsen, z.B. getrieben durch einen wachsenden Anteil an Großprojekten oder höhere Sicherheitsanforderungen



ca. 11%
EBITDA-Marge lassen sich im Schnitt mit
technischem Brandschutz erwirtschaften

- Aufgrund der hohen Eintrittsbarrieren, wie z.B. Zertifizierungen, Fachkräftemangel oder der Nachfrage nach One-stop-Shop-Angeboten, lassen sich sowohl in der Produktion als auch dem integrierten Angebot von Produkten und Installationsleistungen attraktive Margen erzielen



mind. 4
attraktive Wertsteigerungshebel
ergeben sich für Investoren

- Für Investoren und Strategen bietet die Branche des technischen Brandschutzes diverse Hebel, um weiteres Wachstum zu generieren, bspw. durch Internationalisierung, Vorfertigung oder Buy-and-Build

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Wertsteigerungshebel
für Investoren

05

Über S&B Strategy



Brandschutz ist Teil der TGA¹ und kann in baulichen sowie technischen Brandschutz unterteilt werden; der technische Schutz umfasst dabei das selbstständige Löschen von Feuer durch eine Löschanlage

Brandschutz - Marktsegmentierung und Abgrenzung

Kategorie	Marktsegment				
Leitmarkt	Hochbau				
Bauart	Neubau			Renovierung	
Gebäudeart	Nichtwohnbau			Wohnbau	
Bauphase	Ausbau			Rohbau	
Gewerk	TGA	Trockenbau	Malen und Lackieren	Dachdecken	Andere ²
TGA-Gewerk	Brandschutz	Sanitär	Heizung	Lüftung und Klima	Andere ³
Brandschutzart	Technischer Brandschutz (TB)			Baulicher Brandschutz	
Illustration (Beispiele)					
Definition	<ul style="list-style-type: none"> Brandschutzanlagen, die Feuer automatisch erkennen und dieses selbstständig löschen können; um den vorgesehenen Zweck der Anlage zu erfüllen, muss das System den Brand erkennen und so aktiviert werden Beispiele: Sprinkleranlagen oder Schaum-Löschanlagen 			<ul style="list-style-type: none"> Bauteile und Baustoffe, die in Bezug auf das Brandverhalten und den Feuerwiderstand bestimmte Anforderungen erfüllen sowie Schutzsysteme, die die Ausbreitung von Feuer eindämmen Beispiele: Brandschutztüren oder Rauch- und Wärmeabzug 	
Anwendungen	<ul style="list-style-type: none"> Nahezu ausschließlich in Nichtwohngebäuden, z.B. in Produktionsgebäuden, Logistikhallen oder Einkaufszentren 			<ul style="list-style-type: none"> In nahezu allen Gebäuden zu einem gewissen Grad vorhanden, mit erhöhtem Anteil in Nichtwohngebäuden 	
Indikativer Marktanteil ⁴					

Fortfolgend auch als TB abgekürzt

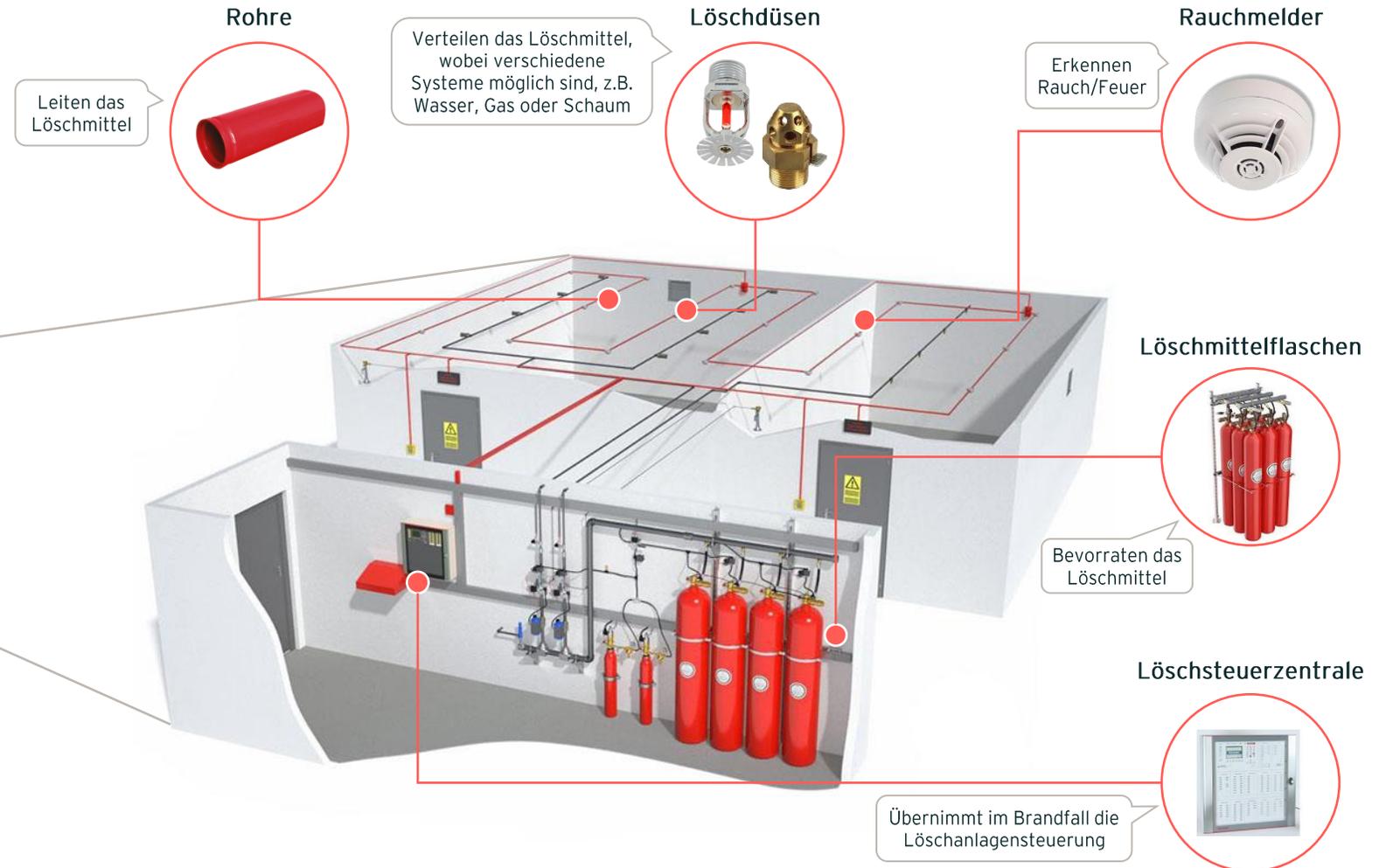
Anmerkung: 1) Technische Gebäudeausrüstung 2) Z.B. Fliesenlegen. 3) Z.B. Elektroinstallation. 4) In Deutschland, 2022, bezogen auf den Markt in €. Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Eine Löschanlage kann z.B. auf Wasser- oder Gassystemen basieren; der Ablauf ist dabei ähnlich: nach Detektion des Brandes wird der Löschvorgang eingeleitet und das entsprechende Löschmittel verteilt

Technischer Brandschutz - Löschanlage¹

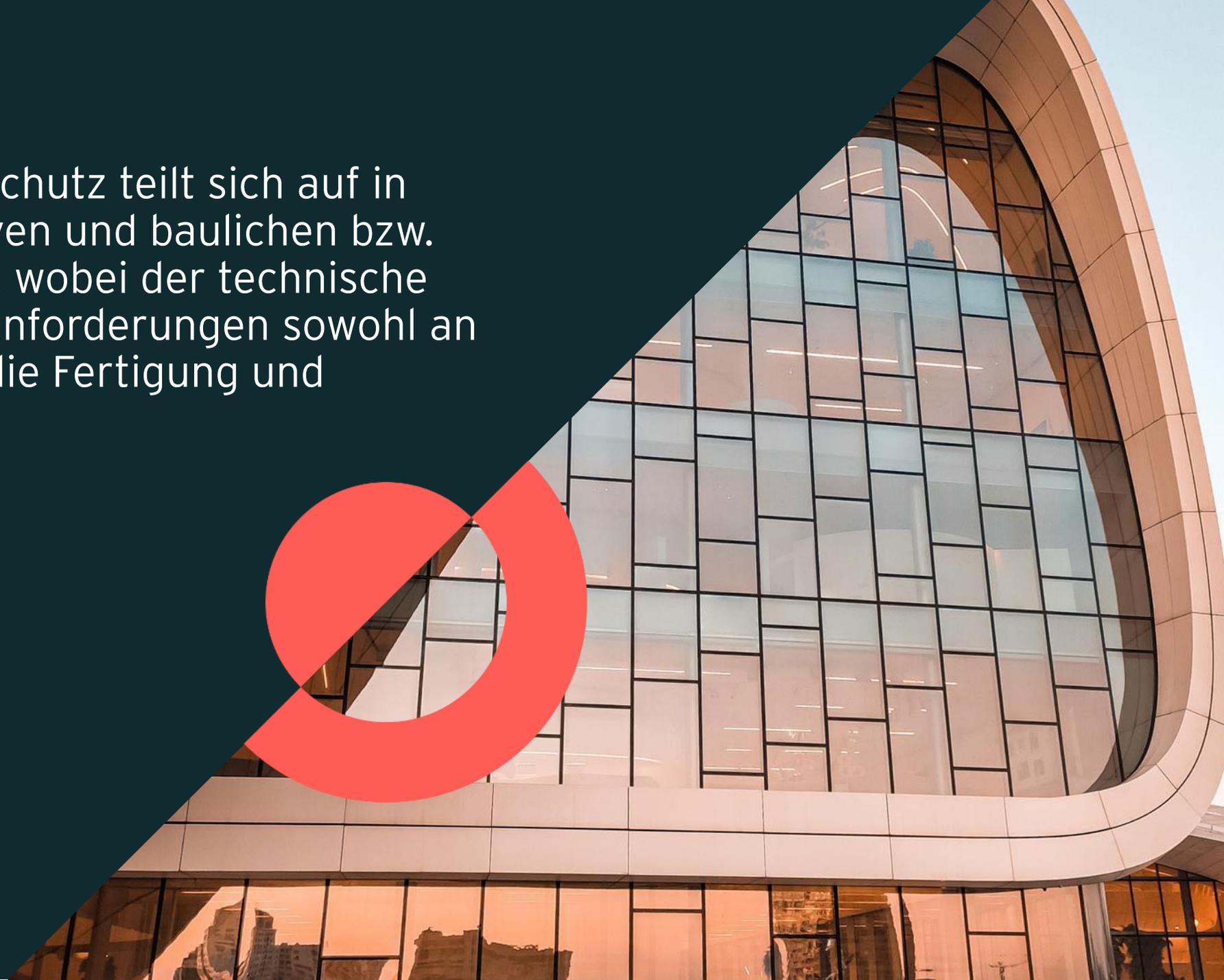
Illustrativ



Anmerkung: 1) Dargestellt ist eine Inertgas-Löschanlage.
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

„Der Markt für Brandschutz teilt sich auf in technischen bzw. aktiven und baulichen bzw. passiven Brandschutz, wobei der technische Brandschutz höhere Anforderungen sowohl an die Planung als auch die Fertigung und Installation stellt.“

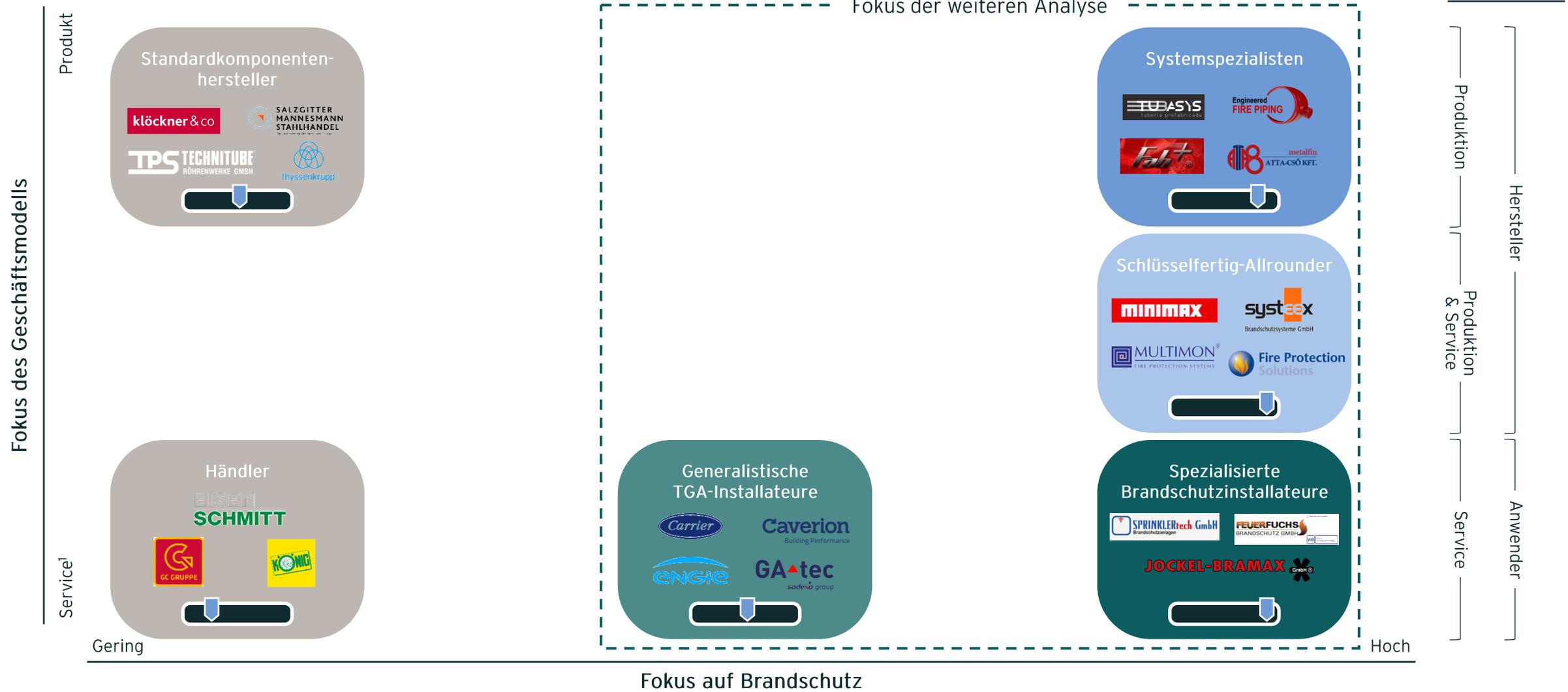
- Fachplaner, Ingenieurbüro





Der Markt für technischen Brandschutz wird angebotsseitig beherrscht von Systemspezialisten und Schlüsselfertig-Allroundern, wohingegen auf der Anwendungsseite Installateure und Händler stehen

Marktakteure im technischen Brandschutz



Anmerkung: 1) Herstellung von Produkten. 2) Z.B. Installations-, Wartungs-, oder Beratungsleistungen.
 Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Während sich Systemspezialisten in der Regel auf die Fertigung konzentrieren und ihre Produkte von Installateuren verbaut werden, treten Schlüsselfertig-Allrounder integriert als One-stop-Shop auf

Beschreibung der Marktakteure

	 Produktion	 Produktion & Service	 Service	
Kategorie	Systemspezialist	Schlüsselfertig-Allrounder	Spezialisierte Brandschutzinstallateure	Generalistische TGA-Installateure
Beispiele				
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokussieren sich auf die Produktion und den Vertrieb von bestimmten Bauteilen oder ganzen Brandschutzsystemen ▪ Vertreiben ihre Produkte i.d.R. primär an Installateure, Schlüsselfertig-Allrounder oder Händler, wie beispielsweise die GC-Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produzieren i.d.R. Brandschutzsysteme und übernehmen selbst die Installation sowie die Wartung im Gebäude ▪ Nutzen vorrangig inhouse gefertigte Produkte und vertreiben direkt an den Endkunden sowie andere Wettbewerber in Form von Lohnfertigung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Installationsbetriebe mit klarem Fokus auf Brandschutz ▪ Sind i.d.R. auf komplexere Brandschutzprojekte fokussiert, wobei kleinere Betriebe meist von Händlern beziehen und größere Betriebe für gewöhnlich direkt von Systemspezialisten oder Schlüsselfertig-Allroundern beliefert werden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Installationsbetriebe für technische Gebäudeausrüstung, wie z.B. Heizungen, Lüftungs- und Klimasysteme, oder Brandschutz ▪ Übernehmen i.d.R. kleinere Brandschutzprojekte und beziehen meist von Händlern oder Standardkomponentenherstellern
Anzahl an Unternehmen in Deutschland				

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Wertsteigerungshebel
für Investoren

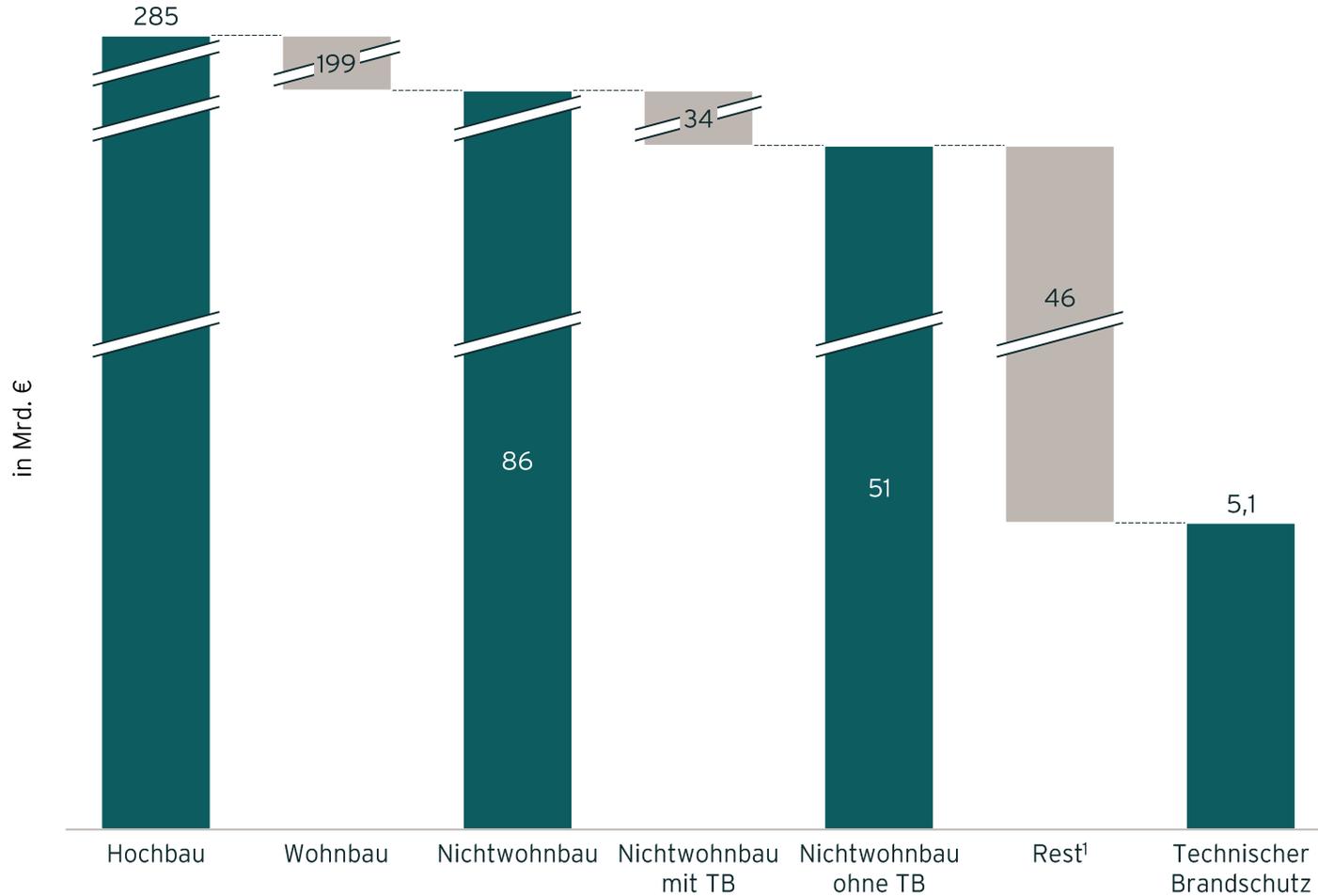
05

Über S&B Strategy

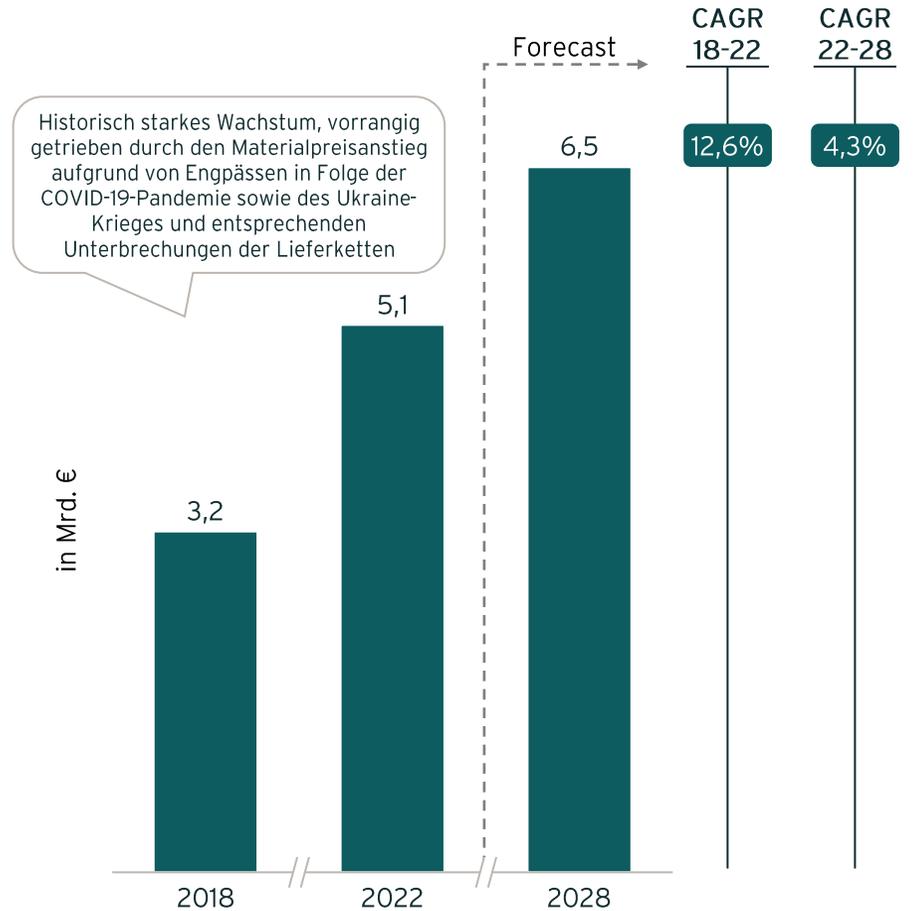


Der Markt für technischen Brandschutz in DE beträgt ca. 5 Mrd. €, ist dem Nichtwohnbau zuzuordnen und wird bis 2028 vrsl. um ca. 4% pro Jahr wachsen

Technischer Brandschutz - Breakdown in DE, 2022



Technischer Brandschutz - Marktentwicklung in DE, 2018-28



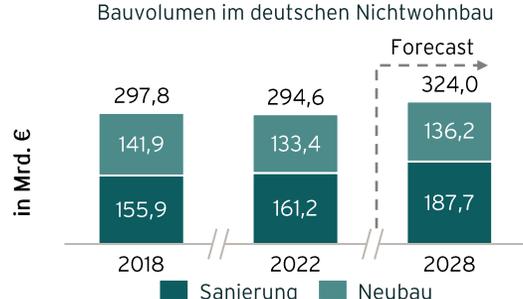
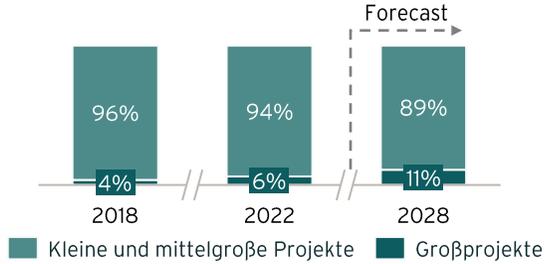
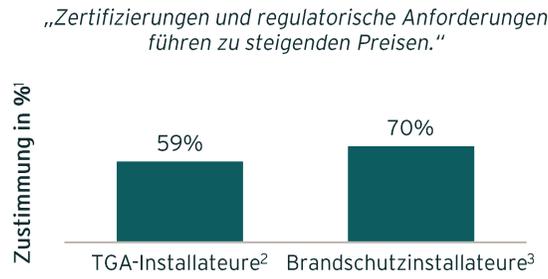
Historisch starkes Wachstum, vorrangig getrieben durch den Materialpreisanstieg aufgrund von Engpässen in Folge der COVID-19-Pandemie sowie des Ukraine-Krieges und entsprechenden Unterbrechungen der Lieferketten

Anmerkung: 1) Z.B. Rohbau und andere Ausbaugewerke.
Quelle: Destatis, Eurostat, B+L, S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Treiber, wie z.B. die zugrundeliegende Bauaktivität im Nichtwohnbausegment, ein wachsender Anteil an Großprojekten oder höhere Sicherheitsanforderungen, sorgen für nachhaltiges Marktwachstum

Technischer Brandschutz - Markttreiber (Auszug)

Treiber	Beschreibung	Detaillierung	Zitat	Auswirkung																
 Nichtwohnbauaktivität	<ul style="list-style-type: none"> Die zugrundeliegende Bautätigkeit im Nichtwohnbau treibt die Nachfrage nach technischem Brandschutz 	<p>Bauvolumen im deutschen Nichtwohnbau</p>  <table border="1"> <caption>Bauvolumen im deutschen Nichtwohnbau (in Mrd. €)</caption> <thead> <tr> <th>Jahr</th> <th>Sanierung</th> <th>Neubau</th> <th>Gesamt</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2018</td> <td>155,9</td> <td>141,9</td> <td>297,8</td> </tr> <tr> <td>2022</td> <td>161,2</td> <td>133,4</td> <td>294,6</td> </tr> <tr> <td>2028 (Forecast)</td> <td>187,7</td> <td>136,2</td> <td>324,0</td> </tr> </tbody> </table>	Jahr	Sanierung	Neubau	Gesamt	2018	155,9	141,9	297,8	2022	161,2	133,4	294,6	2028 (Forecast)	187,7	136,2	324,0	<p>„Die Nachfrage im Nichtwohnbau ist nach wie vor robust und wird aufgrund des Fachkräftemangels eher durch Unterkapazitäten im Baugewerbe begrenzt, der sich in den kommenden Jahren verschärfen wird.“</p> <p>- Geschäftsführer, Installationsbetrieb</p>	
Jahr	Sanierung	Neubau	Gesamt																	
2018	155,9	141,9	297,8																	
2022	161,2	133,4	294,6																	
2028 (Forecast)	187,7	136,2	324,0																	
 Steigende Projektgrößen	<ul style="list-style-type: none"> Zunehmende Verlagerung hin zu großen, mehrstöckigen Nichtwohngebäuden in städtischen Umgebungen mit einer hohen Durchdringung von hoch anspruchsvollen Brandschutzsystemen 	<p>Anteil an Großprojekten im deutschen Nichtwohnbau¹</p>  <table border="1"> <caption>Anteil an Großprojekten im deutschen Nichtwohnbau (%)</caption> <thead> <tr> <th>Jahr</th> <th>Kleine und mittelgroße Projekte</th> <th>Großprojekte</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2018</td> <td>96%</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>2022</td> <td>94%</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>2028 (Forecast)</td> <td>89%</td> <td>11%</td> </tr> </tbody> </table>	Jahr	Kleine und mittelgroße Projekte	Großprojekte	2018	96%	4%	2022	94%	6%	2028 (Forecast)	89%	11%	<p>„Die Anforderungen an den Brandschutz steigen ständig und durch die zunehmende Zahl größerer und komplexerer Projekte steigt auch die Nachfrage nach technischem Brandschutz, wie z.B. Sprinkleranlagen, zunehmend.“</p> <p>- Projektleiter, Installationsbetrieb</p>					
Jahr	Kleine und mittelgroße Projekte	Großprojekte																		
2018	96%	4%																		
2022	94%	6%																		
2028 (Forecast)	89%	11%																		
 Striktere Sicherheitsanforderungen	<ul style="list-style-type: none"> Gesetzliche Anforderungen und steigende Sicherheitsbedürfnisse der Gebäudenutzer führen zu einer zunehmenden Durchdringung von technischem Brandschutz in kleinen bis mittelgroßen Gebäuden 	<p>„Zertifizierungen und regulatorische Anforderungen führen zu steigenden Preisen.“</p>  <table border="1"> <caption>Zustimmung in %</caption> <thead> <tr> <th>Gruppe</th> <th>Zustimmung (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TGA-Installateure²</td> <td>59%</td> </tr> <tr> <td>Brandschutzinstallateure³</td> <td>70%</td> </tr> </tbody> </table>	Gruppe	Zustimmung (%)	TGA-Installateure ²	59%	Brandschutzinstallateure ³	70%	<p>„Die Anforderungen an den Brandschutz werden in Zukunft drastisch steigen, beispielsweise durch die zunehmende Verbreitung der E-Mobilität, die aufwändigere Sprinkleranlagen in Tiefgaragen erfordert.“</p> <p>- Vertriebsleiter, Hersteller für technischen Brandschutz</p>											
Gruppe	Zustimmung (%)																			
TGA-Installateure ²	59%																			
Brandschutzinstallateure ³	70%																			

Anmerkung: 1) Ergebnis der S&B Marktbefragung. 2) Generalistische Installateure für technische Gebäudeausrüstung. 3) Spezialisierte Brandschutzinstallateure.
 Quelle: B+L, Destatis, S&B Marktbefragung (n=206), S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

„Trotz der Rückgänge im Ein- und Zweifamilienhausbau ist der Nichtwohnbau nach wie vor stabil und wird auch in den nächsten Jahren weiter wachsen. Besonders im Bereich der Logistik und Industrie besteht dabei eine sehr hohe Nachfrage nach z.B. Sprinkleranlagen.“

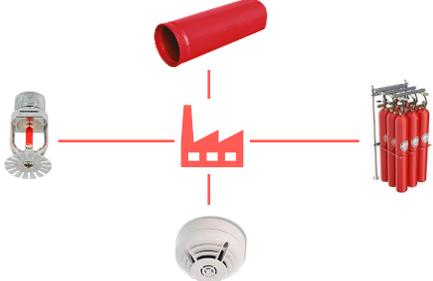
- Geschäftsführer, Systemspezialist





Der Markt für technischen Brandschutz weist hohe Eintrittsbarrieren auf, z.B. aufgrund von Zertifizierungen, hohem Fachkräftemangel oder der Nachfrage nach One-stop-Shop-Angeboten

Technischer Brandschutz - Eintrittsbarrieren¹

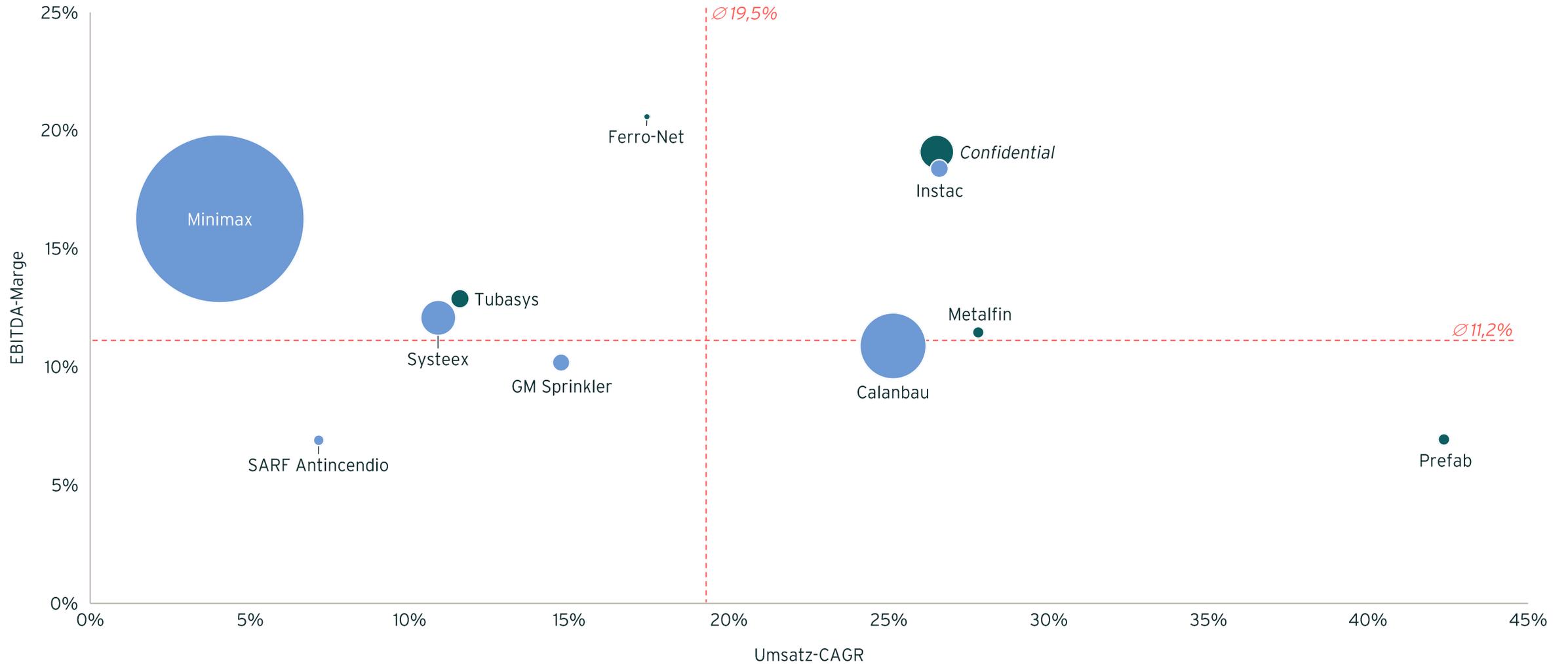
Barriere	Illustration	Beschreibung	Stärke der Barriere	Differenzierung
Zertifizierungen 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verpflichtende Zertifizierungen, z.B. VdS oder FM Global, sind erforderlich, um am Markt teilnehmen zu können ▪ Der Zertifizierungsprozess ist dabei teuer und ressourcenintensiv und erfordert z.B. die Schulung von Mitarbeitern sowie die Finanzierung von Labortests 		
Fachkräftemangel 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Für die Produktion als auch Installation von technischem Brandschutz ist gut ausgebildetes Personal unerlässlich ▪ Dabei bilden Mitarbeiter den Flaschenhals in der Angebotskapazität, da das Personal teilweise auf einzelne Produkte, wie z.B. Löschanlagen, geschult werden muss 		
One-stop-Shop-Angebot 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Tiefe und Breite des Produktportfolios, um eine Lösung aus einer Hand zu bieten, wird immer wichtiger ▪ So werden für den Kunden Schnittstellen und Komplexität reduziert und im Fall von Fragen oder Gewährleistungen gibt es nur einen Ansprechpartner 		

Anmerkung: 1) Auszug.
 Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Aufgrund der hohen Eintrittsbarrieren lassen sich sowohl mit reiner Produktion als auch im integrierten Angebot von Produkten und Installationsleistungen attraktive Margen erzielen

Financial Benchmark¹ - Umsatz-CAGR und EBITDA-Marge



Anmerkung: 1) Umsatz-CAGR für FY18-21 (oder letzte verfügbare Zahlen), EBITDA-Marge für FY21 (oder letzte verfügbare Zahlen).
 Quelle: Bundesanzeiger, Orbis, S&B Research, S&B Analyse

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Wertsteigerungshebel
für Investoren

05

Über S&B Strategy



Für Investoren und Strategen bietet die Branche des technischen Brandschutzes diverse Hebel, um weiteres Wachstum zu generieren, bspw. durch Internationalisierung, Vorfertigung oder Buy-and-Build

Wertsteigerungshebel für den technischen Brandschutz

Hebel	Beschreibung und Effekt	Aufwand ¹	Potential ²
 Internationalisierung	<ul style="list-style-type: none"> Eintritt in neue Märkte, um dort attraktive Kunden zu gewinnen und international zu wachsen, wobei vor allem die USA aufgrund der hohen Nutzungsrate von Sprinkleranlagen eine hohe Attraktivität aufweist Aufgrund der fortschreitenden Bauaktivität, vor allem im Sanierungssegment, können so neue Märkte und Umsatzpotentiale erschlossen werden 		
Intern  Professionalisierung & Digitalisierung	<ul style="list-style-type: none"> Da Kundenservice, Planungsunterstützung sowie Engineering-Fähigkeiten zunehmend wichtiger werden, müssen sich die Anbieter weiter professionalisieren und z.B. durch digitale Tools differenzieren So kann z.B. mittels eines Webshops oder der aktiven Bereitstellung von BIM-fähigen Daten der Lock-in beim Kunden erhöht werden 		
 Vorfertigung	<ul style="list-style-type: none"> Aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels, bei gleichzeitig steigender Projektkomplexität, z.B. aufgrund strikterer Anforderungen oder neuer Technologien, nimmt die Nachfrage nach vorgefertigten Baukomponenten zu Durch die projektspezifische Vorfertigung von Bauteilen spart der Kunde viel Zeit und Geld, wodurch dem Anbieter ein Wettbewerbsvorteil entsteht 		
Extern  Buy-and-Build	<ul style="list-style-type: none"> Die Nachfrage nach technischen Brandschutzlösungen aus einer Hand nimmt zu, weswegen die gezielte Erweiterung des Produkt- und Serviceportfolios durch den Aufbau einer Plattform hohe Potentiale bietet So können der Share-of-Wallet beim Kunden erhöht und interne Synergien geschaffen werden, z.B. in der Bündelung von Zentralfunktionen 		

Anmerkung: 1) Z.B. in Form von Zeit oder Ressourcen. 2) Z.B. in Form von Umsatz- oder Margenwachstum.
 Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Die Beispiele Minimax, Multimon und Hefas zeigen, dass einige Private Equity Fonds in den letzten Jahren das große Potential der Brandschutzbranche erkannt und erfolgreich investiert haben

Übersicht erfolgreicher Investitionen

Kategorie	Private Equity		Strategen
	Beispiel 1	Beispiel 2	Beispiel 3
Investor			
Asset			
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Initiales Investment in 2014, um Minimax langfristig als Marktführer aufzubauen ▪ Aufstockung der Anteile zum Hauptgesellschafter in 2018 ▪ Aufgrund der der Marktführerschaft liegt der Fokus primär auf der weiteren Erhöhung der Profitabilität 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung und Umfirmierung zur GmbH in 2020 ▪ Strategische Erweiterung des Produktportfolios und Ausbau der Serviceumsätze ▪ In 2021 wurden die ersten Add-ons akquiriert, um das Standortnetz zu verdichten und die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expansion der Geschäftstätigkeit ins Ausland sowie Erweiterung des Kundenstammes ▪ Strategischer Ausbau des Standortes in den Niederlanden ▪ Weitere Transaktionen im europäischen Raum sind geplant
Übernahme	2014/18 ¹	2020	2021
Exit	-	-	-

Anmerkung: 1) Aufstockung der Anteile von 42% auf 90%.
 Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

Inhalt



01

Zentrale Erkenntnisse

02

Marktsegmentierung
und -definition

03

Marktentwicklung

04

Marktpotentiale für
Investoren

05

Über S&B Strategy



Wir verfügen sowohl über die relevante Branchen- als auch Beratungsexpertise sowie ein erfahrenes, spezialisiertes Team und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen

Ihre Ansprechpartner



Christoph Blepp
Partner | Strategie

 +49 (0) 89 200 60 123

 blepp@sandb-strategy.com



Florian Moll
Senior Manager

 +49 (0) 89 200 60 125

 moll@sandb-strategy.com



Fabio P. Meggle
Manager

 +49 (0) 89 200 60 125

 meggle@sandb-strategy.com



Neben unserer Projekterfahrung verfügen wir über umfangreiches Branchenwissen, welches wir für Analysen und Studien aktueller Themen der Bauindustrie einsetzen

Studien (Auszug)

Segmentanalysen und Opinion Paper (Auszug)



ECHTE SUBSTANZ – ECHTE BERATUNG.

© 2024 S&B Strategy GmbH,
Nymphenburger Straße 4, 80335 München

„S&B“ bezeichnet in diesem Dokument die S&B Strategy GmbH.
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet. Die Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Kunden bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme verweisen wir zunächst an die angegebenen Quellen oder wenden sich an die genannten Ansprechpartner. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder. In den Grafiken und Abbildungen kann es zur Rundungsdifferenzen kommen.

