

fas

Member of wts Group

BRANDSCHUTZ
M&A RESEARCH REPORT 2021



Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in diesem FAS Research Report präsentieren wir Ihnen sowohl die aktuellen Markt- und Innovationstrends, als auch aktuelle Mergers & Acquisitions (M&A) Entwicklungen im Bereich des aktiven Brandschutzes in Deutschland. Der Markt ist pandemiebedingt zwar etwas eingebrochen, wird sich Experten zufolge allerdings bis 2022 wieder vollständig erholt haben. Treiber sind vor allem disruptive Veränderungen der Gesamtwirtschaft. Vor allem die Mobilitätswende mit Batterie- und Brennstoffzellen stellt Anbieter und Endkunden vor neue Herausforderungen. Weitere Nischentechnologien, wie beispielsweise der Hochdruck-Wassernebel werden in Zukunft das Umfeld des Brandschutzmarktes zunehmend prägen. Unter diesen Punkten und Themen, wie dem Fachkräftemangel und der zyklischen Verbundenheit zur Baubranche, wird auch die Mergers & Acquisitions Entwicklung betrachtet. Daher bieten wir Ihnen als Unternehmer einen Mehrwert, um neue und aktuelle Einblicke der gegenwärtigen M&A-Situation, insbesondere im Bereich der Unternehmensbewertung, zu erhalten.

Im aktiven Brandschutzmarkt nutzen finanzstarke Unternehmen ihre Chance, kleinere digitale und zukunftsfähige Unternehmen zu erwerben, um weitere Marktanteile zu gewinnen, neue Schlüsseltechnologien für sich nutzen zu können und den Wettbewerbsvorsprung auf andere Unternehmen auszubauen.

In der Zukunft rechnen wir damit, dass die M&A-Aktivität im aktiven Brandschutzmarkt sukzessive wieder steigen wird, sobald die Branche sich von der globalen Pandemie langsam erholt. Ferner werden weitere M&A-Transaktionen unter Gesichtspunkten wie einem innovativen Technologiezugang zu Unternehmen als auch Investoren nachhaltig interessant werden.

Die Intention dieses FAS Research Reports ist es, dass Sie neben wichtigen, aktuellen Marktentwicklungen einen generellen Einblick in Ihre Branche aus der Perspektive des M&As bekommen und wertvolle Informationen mit tiefgehender Substanz erhalten. Zum Schluss stellen wir Ihnen ein praxisorientiertes Beispiel anhand einer Case Study vor, die von uns in der Vergangenheit erfolgreich durchgeführt wurde. Sollten Sie weiteres Interesse zum Markt oder an unserer Fachexpertise im Bereich M&A haben oder beschäftigen sich selbst mit dem Gedanken einer möglichen Nachfolgelösung, dann sind wir Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner.

Nun wünschen wir Ihnen spannende Einblicke in den Brandschutzmarkt.

Es grüßen Sie herzlichst,



Dr. Heiko Frank
Partner



Marius Matis
Consultant



Caspar von Hoensbroech
Consultant

Der Brandschutzmarkt segmentiert sich in zwei grundlegende Teilbereiche:

Aktiver Brandschutz

Der aktive Brandschutz umfasst alle abwehrenden Maßnahmen, die ein ausgebrochenes Feuer aktiv bekämpfen und somit eine Gesamtlösung zur frühzeitigen Erkennung und das anschließende Löschen von ausgebrochenen Bränden darstellt (Feuermelder, Sprinkleranlagen, Schaum- und Gaslöschanlagen, Wassernebelanlagen, Feuerlöscher etc.). Die Vorschriften werden bspw. durch den VdS und weitere nationale und internationale Organe beschlossen.

Passiver Brandschutz

Im Gegensatz zum aktiven Brandschutz hat der passive Brandschutz einen vorbeugenden Charakter. Dabei umfasst er alle konstruktiven Maßnahmen, die den Widerstand gegen ein Feuer für eine bestimmte Zeit ermöglichen. Dies wird durch Vorschriften in Bezug auf die Art und Verwendung eines Gebäudes geregelt. Dazu zählen beispielsweise Brandschutztüren und -fenster, feuerwiderstandsfähige Bauteile etc.

[Dieser Bericht befasst sich ausschließlich mit dem aktiven Brandschutzmarkt.](#)



Aktiver Brandschutz

Der aktive deutsche Brandschutzmarkt gewinnt aufgrund hoher regulatorischer Anforderungen und neuen Herausforderungen wie beispielsweise der Elektromobilität immer mehr an Relevanz. Die Branche ist vergleichsweise gut durch die Krise gekommen und erwartet bereits ab 2022 eine endgültige Erholung von den Covid-19-Auswirkungen.

Deutschland generierte einen Gesamtumsatz im aktiven Brandschutzmarkt von 5,1 Milliarden Euro in 2020. Dieser teilt sich in Feuererkennung- und Feuerunterdrückungstechnologien auf, welche sich von der Marktgröße sehr ähneln, Feuerunterdrückungs-lösungen, zu denen auch Sprinkler gehören, machen ca. 51% des Marktes aus.

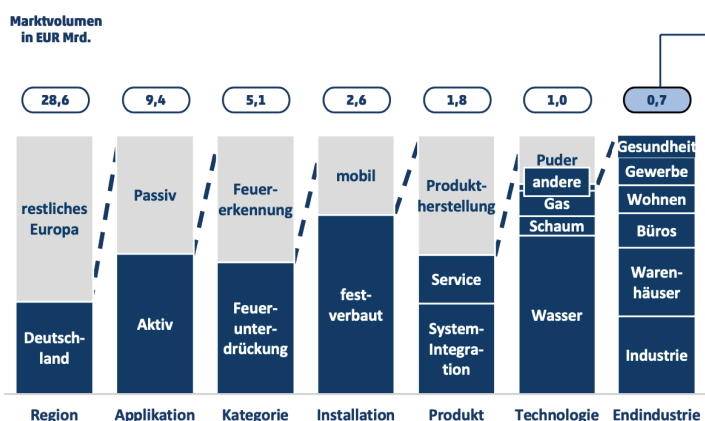
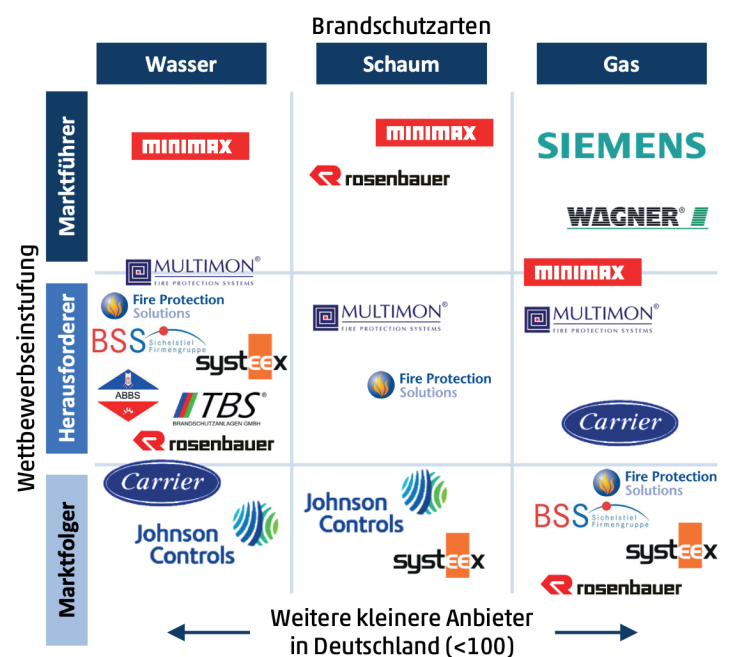
In Deutschland beziffert sich der jährliche Brandschaden allein im Industriebereich auf rund 1,4 Milliarden Euro. Der FM Global geht davon aus, dass alle 25 Minuten eine Fabrik, eine technische Anlage oder ein Warenhaus niederbrennt.

In dem Zeitraum vom 2016 bis 2019 ist der aktive Brandschutzmarkt in Deutschland jährlich um ca. 4,8% gewachsen (vgl. Abbildung 2).

Aufgrund von Covid-19 ist der Markt zwischen 2019 und 2020 um ca. 1,9% zurückgegangen. der Grund dafür sind u. a. reduzierte Neubau-Aktivitäten gewesen. Deutsche Mittelständler profitierten in dieser Zeit vor allem von ihren langfristigen Wartungsverträgen, welche auch in Zeiten von Covid-19 nicht ausgesetzt werden durften (rechtliche Wartungspflicht).

Von 2022-2025 soll sich der Brandschutzmarkt wieder sukzessive erholen. Experten gehen von einem CAGR (Compound Annual Growth Rate) über die Kategorien Service und Systemintegration von rund 3,9% aus. Da

bei entwickelt sich das Servicegeschäft mit einem CAGR von 4,8% stärker als das System Inegration (CAGR 3,0%). Es gibt derzeit etwa 100 Brandschutzfirmen, die vom VdS als Errichterunternehmen für Feuerlöschanlagen (FLA) zertifiziert sind. Daraus lässt sich die Aufgliederung des deutschen Markt wie folgt aufgliedern:



■ Typischerweise adressierter Markt im aktiven Brandschutz

Abbildung 1 – Segmentierung des Brandschutzmarktes aus Sicht eines klassischen deutschen mittelständischen Anlagenbauers 2020 – Roland Berger

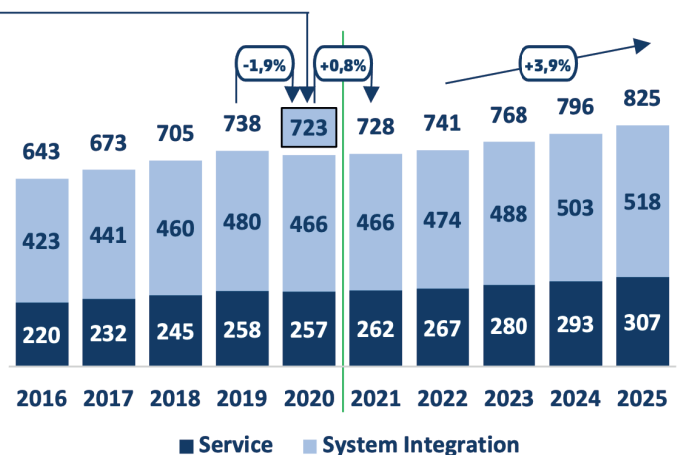


Abbildung 2 – Historisches und prognostiziertes Marktwachstum des aktiven Systemintegrations- und Servicegeschäfts in Deutschland 2020 (ohne Pudertechnologien) – Roland Berger



WACHSTUMSTREIBER

Anbieter, wie Endkunden müssen sich stetig an die strenger werdenden regulatorischen Anforderungen anpassen – neue Marktteilnehmer haben hohe Eintrittsbarrieren – technologische Innovationen, wie beispielsweise Batterietechnik und Brennstoffzellen erhöhen die Anforderungen an Brandlöschtechnologien – davon profitieren etablierte, innovative Anbieter.

SWOT aus Sicht der Systemintegratoren und Serviceanbieter:

S

STRENGTHS/
STÄRKEN

- » Hohe Markteintrittsbarrieren aufgrund strenger Vorschriften
- » Zusätzliche Potenziale durch einen tendenziell steigenden Anteil an wiederkehrendem Geschäft, da neu errichtete Brandschutzanlagen kontinuierliche Wartungs- und Serviceerträge erbringen.
- » Es beginnt eine Periode, in der immer mehr alte Anlagen überholt oder zum Teil ganz ausgetauscht werden müssen.

W

WEAKNESSES/
SCHWÄCHEN

- » Starke Abhängigkeit zur Baubranche in Deutschland und Europa sowie derer Konjunktur und zyklischen Eigenschaften.
- » Die Dokumentationspflicht zur Einhaltung der Vorschriften und für den Erhalt der entsprechenden Zulassungen bedingt einen hohen kostenmäßigen & administrativen Aufwand.

O

OPPORTUNITIES/
CHANCEN

- » Strenger werdende Brandschutzrichtlinien (Absatzpotential durch schnelle Adaption).
- » Durch die Mobilitätswende müssen Brandschutzanlagen immer häufiger den Brennwerten von Batterien gerecht werden.
- » Technologien innovativer Verfahren (z. B. Hochdruck-Wassernebel) werden zunehmend attraktiver und geben Anbietern einen USP am Markt.

T

THREATS/
RISIKEN

- » Der Fachkräftemangel betrifft auch die Brandschutzbranche.
- » Hohe Komplexität von Gesetzen und Verordnungen in Deutschland.
- » Die Abhängigkeit von volatilen Rohstoffmärkten (Stahl etc.).
- » Abhängigkeiten von Sprinklerproduzenten/Lieferanten.

Die wichtigsten Richtlinien der Anforderungen der Versicherer für den europäischen Markt sind:

VdS	FM Global	NFPA
Nr. 1 - da es die zusätzlich die FM Global & NFPA Anforderungen erfüllt	Weltweit akzeptiert	International anerkannt
VdS erteilt die CE-Konformität, stellt das EG-Konformitätszertifikat für Bauprodukte aus und bescheinigt die Konformität nach nationalen und internationalen Normen (z. B. EN, IEC, ISO). VdS-anerkannte Produkte & schlüsselfertige Lösungen erfüllen auch die Anforderungen nach anderen Normen, z. B. FM Global, NFPA.	FM Approval ist der unabhängige Prüfzweig des internationalen Versicherungsunternehmens FM Global, der weltweit Standards für Bauunternehmer, Bauherren und Hersteller setzt.	Die NFPA ist eine internationale gemeinnützige Organisation, die konsensbasierte Codes und Standards entwickelt, die einen umfassenden und integrierten Ansatz für die Regulierung von Brandschutzvorschriften bieten.



Digitale Transformation durch Komponenten, wie Building Information Modeling und Predictive Analytics, bringen die Brandschutzbranche in Deutschland in die digitale Zukunft – innovative Technologien können zu Marktführerschaften führen.

Erneuerungszyklus – Umbauten und vorausschauende Wartungen werden wegweisend

Marktteilnehmern zufolge ist eines der großen Wachstumsfelder der Zukunft der Bereich der vorausschauenden Wartung. Damit verbunden ist ein bedarfsgerechter, vorsorglicher Austausch von Einzelkomponenten der Brandschutzanlage, bevor diese zu einem rechtlich-obligatorischen Zeitpunkt ausgewechselt werden müssen. Dabei liegt das Potential im eigenen, bereits aktivierten Kundenstamm und birgt nicht nur Ertragspotential, sondern vermeidet auch bei Endkunden schwerwiegende Verschleißschäden. Außerdem gewinnen die Komplettisanierungen/Anlagenerneuerungen zunehmend an Bedeutung und werden bis 2025 einen größeren Marktanteil ausmachen als die reinen Neuanlagen (Abbildung 3).

Disruptiver Wandel – neue Geschäftsfelder schaffen Bedarf an neuen Technologien

Aufgrund des immer umfangreicheren Einsatzes von IoT, Blockchain und Cloud Computing (Abbildung 5) wächst auch der Bedarf an großen Rechenzentren. Brandschutz in Rechenzentren konnte in der Vergangenheit nur überaus kompliziert über Gaslöschanlagen gelöst werden. Gaslöschanlagen sind nur in kleinen und isolierten Räumen praktikabel und erfüllen mitunter nicht die Anforderungen von größeren Rechenzentren. Mit der neuartigen Technologie des Hochdruck-Wassernebels, welche in Zukunft ihren Anteil am Gesamtmarkt vergrößern wird (Abbildung 4), wird der Wasserschaden neutralisiert und der Brand von innen heraus gelöscht. Die selbige Technologie birgt ebenfalls ein großes Potential in Krankenhäusern. Diese Einrichtungen haben in der Praxis immer häufiger Probleme mit größeren Wasserschäden ihrer technischen Geräte in Folge von Sprinklerauslösungen. Derzeit verfügt nur eine geringe Anzahl an Unternehmen über Kompetenzen, solche Technologien zu installieren. Eine weitere Herausforderung für den Brandschutzmarkt stellt die Mobilitätswende dar. Batterie- wie auch Brennstoffzellen lassen sich im Vergleich zu klassischen Verbrennern nur schwer mit den derzeitigen Technologien löschen. In Zukunft wird es entscheidend sein, welche Innovation sich bewährt und durchsetzt. Folglich können sich dadurch merkbare Wettbewerbsvorteile ergeben.

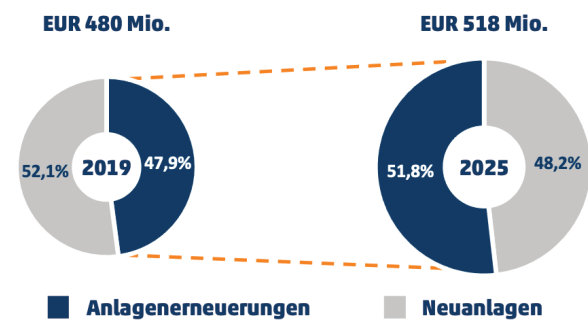


Abbildung 3 - Entwicklung des Marktes für Systemintegration in Deutschland – Roland Berger

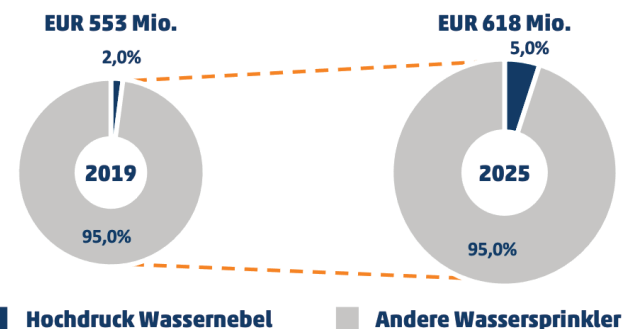


Abbildung 4 - Entwicklung des Marktes für Wassersprinkler und Hochdruck-Wassernebel Anwendungen – Roland Berger

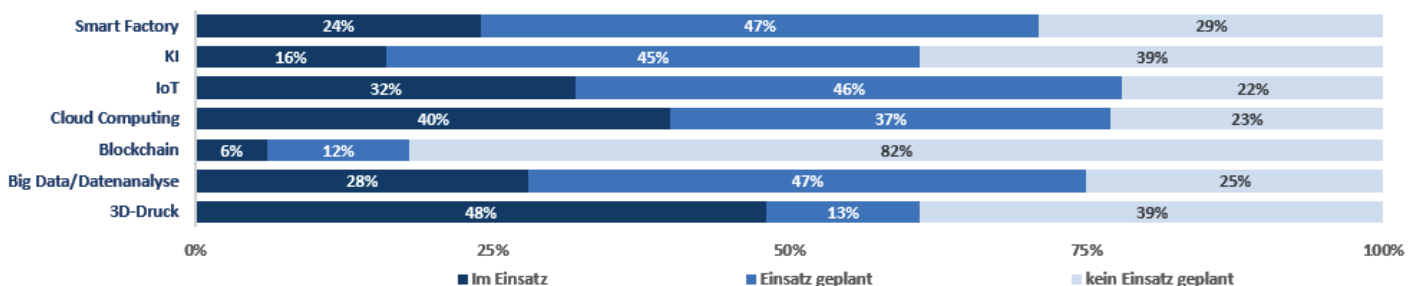


Abbildung 5 - Einsatz von Technologien in Deutschland 2020

Die Digitalisierung des aktiven Brandschutzes führt zu einer erhöhten Wertschaffung für Anbieter und Endkunden und höheren Investitionen – der Fachkräftemangel macht digitalisierte Lösungen noch attraktiver und notwendig.

Nach einer Anwenderbefragung des führenden Medienhauses für Brandschutz, der „FeuerTrutz“, gab es multiple Einschätzungen hinsichtlich der zukünftigen Herausforderungen im Bereich des Brandschutzes: So wurde analysiert, dass 80% der befragten Unternehmen im Brandschutzbereich in Deutschland den anziehenden Fachkräftemangel als größte Herausforderung (Platz 1) innerhalb der nächsten Jahre sehen. Vor fünf Jahren rangierte der Fachkräftemangel noch im Mittelfeld der Branchenherausforderungen. Ferner stellen steigende Komplexität und Bürokratie durch Gesetze und Verordnungen (Platz 2) mit 78% eine weitere Herausforderung dar. Über 66% der Befragten gaben an, dass die aufwendige und zeitintensive Dokumentationspflicht (Platz 3) eine weitere Hürde in der Zukunft darstellt.

Abbildung 6 zeigt den Grad der Digitalisierung der Wertschöpfungskette (sowohl horizontal als auch vertikal) in verschiedenen Branchen. Die aktuelle Situation

zeigt, dass der Anlagenbau, zu dem auch die Systemintegration im aktiven Brandschutz zählt, heute der mit am wenigsten digitalisierte Industriezweig Deutschlands ist. In nur fünf Jahren soll sich dieser, mit einem 85 prozentigen Grad der Digitalisierung, zu einer Vorreiterbranche entwickeln.

Damit wäre der deutsche Anlagenbau, mit einem Wachstum von 66 Prozentpunkten (im Zeitraum von fünf Jahren) der sich am schnellsten entwickelnde Sektor.

Auf Basis dieser Analyse lässt sich schlussfolgern, dass der Anlagenbau, zu dem auch der aktive Brandschutz zählt, ein großen Innovations- und Wachstumsschub erwartet.

Hierfür bedarf es gezielter Investitionen in beispielsweise innovative Technologien und der Digitalisierung des Service- und Wartungsgeschäfts, um nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben.

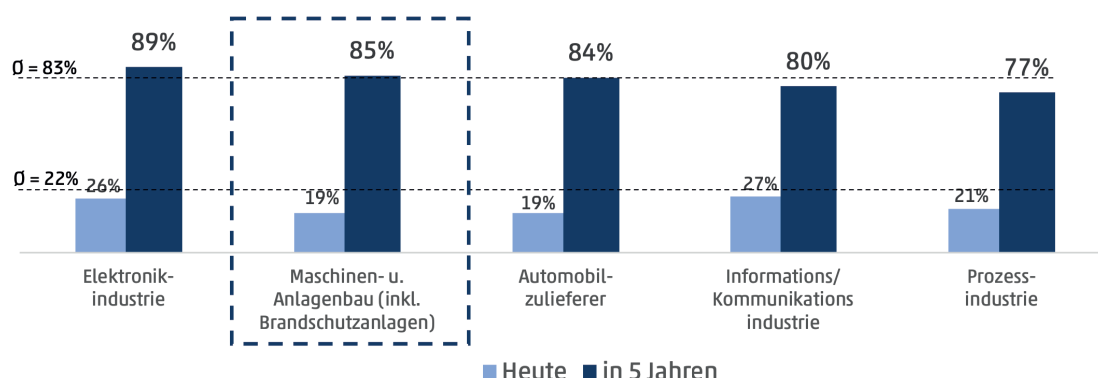


Abbildung 6 - Grad der Digitalisierung der Wertschöpfungskette in Deutschland



TRANSAKTIONEN

Die Trendentwicklung der M&A-Transaktionen im aktiven Brandschutz verzeichnet einen Zuwachs an Fachkompetenzen im Bereich der Brandlöschanlagen sowie potenzielle Synergien in der Technologisierung.

Die Branche steht vor Herausforderungen, die von der spätzyklischen Entwicklungen der Baubranche bis hin zur steigenden Regulatorik von Brandschutzbehörden und Versicherungsverbänden reichen. Während kundenabhängige Spätfolgen von Covid-19 das Neuanlagengeschäft im Gewerbebau stellenweise einbrechen lassen, sorgen verschärfende Vorgaben von Politik und Versicherungen für wiederkehrende Umsätze im Wartungsgeschäft.

Die wichtigsten Faktoren der Branche richten sich auf neue regulatorische Anforderungen, in denen technische Innovationen (Löschmittel und -technik) sowie der beschleunigte Prozess der Digitalisierung die Hauptwachstumstreiber sind.

Dies gilt für die Planung und den Einbau von Brandlöschanlagen wie auch für die Inspektion und Wartung nach Inbetriebnahme. Neue Technologien wie die Heißschaumlöschanlage für Batteriespeichersysteme werden neuen Herausforderungen der E-Mobilität gerecht. Tiefgaragen und Parkhäuser benötigen künftig Brandlöschanlagen, die bei der großen Hitzeentwicklung bei der Entzündung von Batteriezellen wirksamen Schutz bieten. Prozesse werden durch vorausschauende Wartung oder auch Predictive Maintenance neu konzipiert.

Wie auch in anderen Handwerksmärkten ist eine Konsolidierung im noch stark fragmentierten Brandschutzmarkt zu beobachten. Diese wird von strategischen Investoren (Unternehmensgruppen) als auch in zunehmendem Maße von Finanzinvestoren (Private Equity Fonds) vorangetrieben. Die Stärkung des Produktportfolios, die geographische Marktexpansion und auch der Erwerb neuer Technologien sind Gründe für die Übernahme anderer Marktteilnehmer.

Im aktuellen Transaktionsumfeld von aktivem Brandschutz beträgt der EBITDA-Multiple innerhalb der international ausgewählten Peer Group bis zu 9,9x. Für das Jahr 2022 ist ein Anstieg des EBITDA-Multiple zu erwarten, der bis 2023 anhalten kann.

Abbildung 7 zeigt die Transaktionen im Bereich des aktiven Brandschutzes in Europa in den letzten Jahren. Während bis 2017 noch keine wesentlichen Übernahmeaktivitäten in Europa zu verzeichnen waren, haben sich diese ab 2018 fest etablieren können. Westeuropa als auch die nordischen Länder haben sich als bevorzugte Regionen für Übernahmen gezeigt. Die Gründe hierfür liegen zum einen in den Gesetzen und Normen für den Brandschutz, welche länderübergreifend nicht einheitlich sind, zum anderen in der Höhe des Industrialisierungsgrades der Länder, der die Attraktivität für den Brandschutzmarkt bestimmt.

Abbildung 8 zeigt die geografische Aufteilung der Transaktionen. Über 60% der Transaktionen wurden inländisch ausgeführt, in knapp 40% der Transaktionen wurde ein Unternehmen durch einen ausländischen Investor übernommen. Die Gründe hierfür liegen im Rational des Käufers. Durch Zukäufe im Inland kann dieser seinen Markt konsolidieren. Oder auch durch Zukäufe im Ausland seinen geographischen Markt ausweiten.

Abbildung 9 zeigt die Aufteilung der Transaktionen nach Investorentyp. Auf den ersten Blick scheinen strategische Investoren das Transaktionsgeschehen mit einem Anteil von 56% zu beherrschen. Tatsächlich erfolgen einige Übernahmen von strategischen Investoren im Rahmen von Zusatzakquisitionen, das heißt durch einen strategischen Investor, hinter dem wiederum ein Finanzinvestor steht.

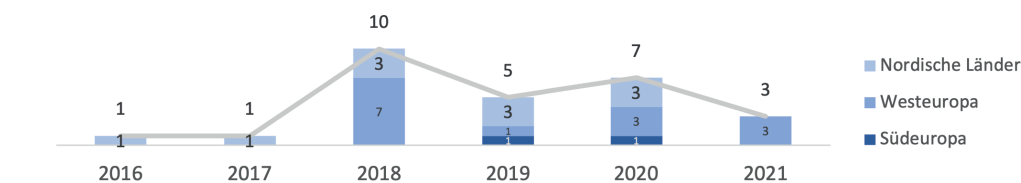


Abbildung 7 – Anzahl der M&A Transaktionen in Brandschutzbereich nach Regionen in Europa den letzten 5 Jahren

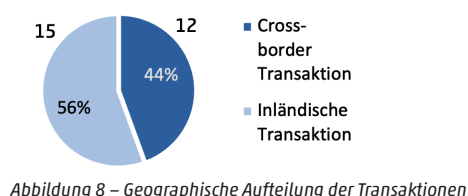


Abbildung 8 – Geographische Aufteilung der Transaktionen

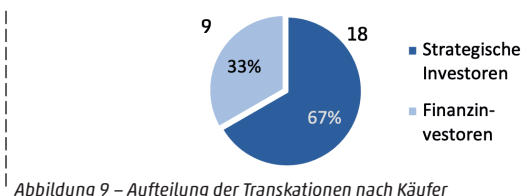
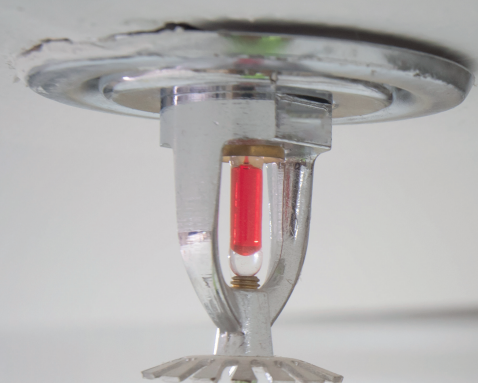


Abbildung 9 – Aufteilung der Transaktionen nach Käufer



Von 2016 bis 2021 wurden 27 Transaktionen im aktiven Brandschutzmarkt in Europa abgeschlossen.

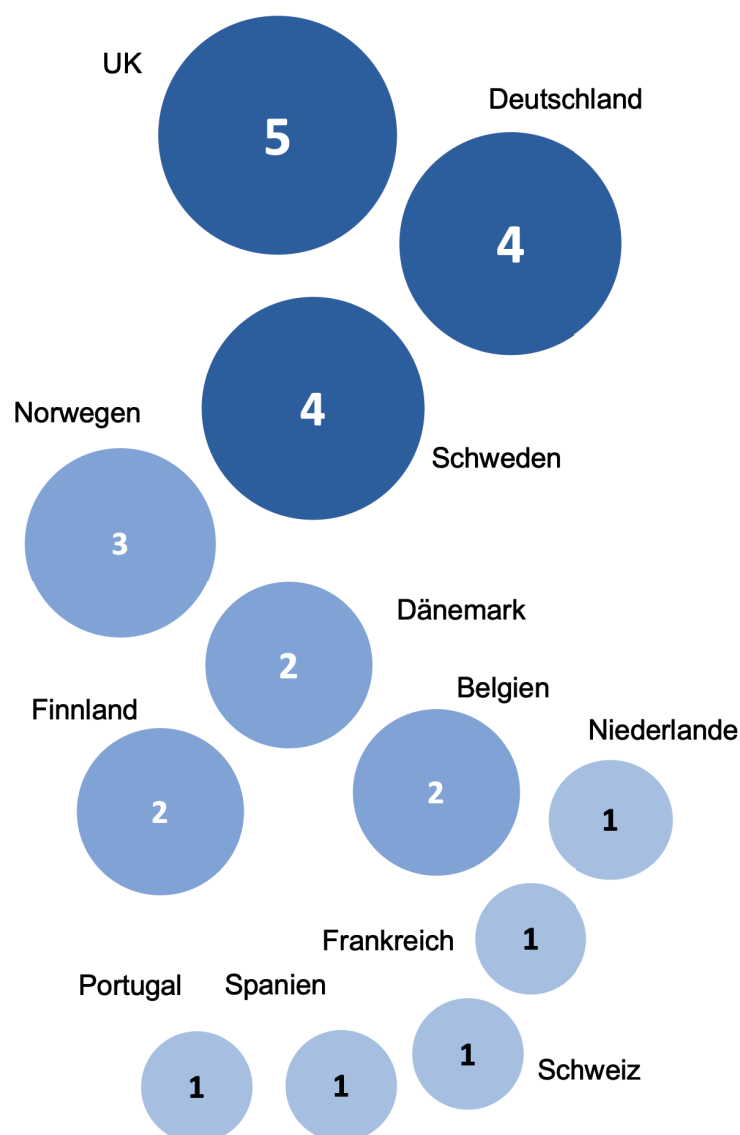


Abbildung 10 – Kaufaktivität int. Investoren

Periode: 2017-2021

Quelle: Mergermarket, S&P Capital IQ

Betrachtet man das Transaktionsgeschehen im aktiven Brandschutzmarkt in Europa von 2016 bis 2021, so beginnt der Markt sehr verhalten. Die Übernahmeaktivitäten setzen in 2018 ein und behalten ein gutes Level bei. Abbildung 11 stellt die Transaktionen nach Land des Zielunternehmens dar.

Nicht zuletzt der Brand im Grenfell Tower in London im Juni 2017 hat den aktiven Brandschutz in das Zentrum der öffentlichen und politischen Aufmerksamkeit Großbritanniens gerückt. In Großbritannien werden vier Unternehmen von inländischen Unternehmen in 2018 übernommen.

Deutschland als Land mit hohem Industrialisierungsgrad und hoher Regulatorik im Brandschutz verzeichnet im selben Jahr zwei Transaktionen und weist auch in den Folgejahren stetige Übernahmeaktivitäten auf. Neben den Übernahmen im westlichen Europa haben sich auch die Nordischen Länder als Kerngebiet für M&A-Aktivitäten im aktiven Brandschutz etablieren können. So kommen die Skandinavischen Länder zusammen mit Finnland jährlich auf mindestens drei Transaktionen in den vergangenen drei Jahren.

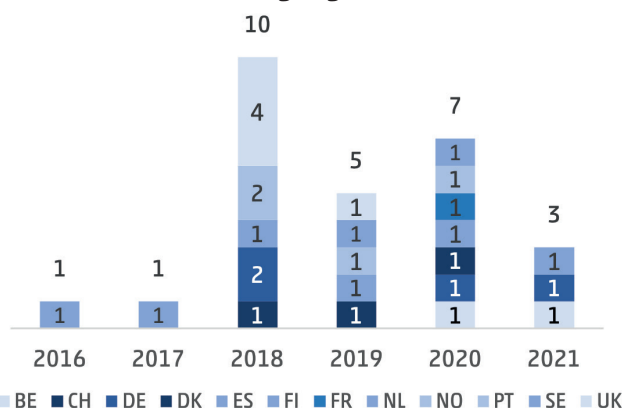


Abbildung 11 – Transaktionsentwicklung Europa



Die zunehmende Vernetzung der Gebäudetechnik und die Integration von Technologien im Brandschutz bestimmen das Akquisitionsverhalten. Auch künftig wird die Digitalisierung als Megatrend das M&A-Geschehen prägen.

Entgegen erster Einschätzungen ist der Markt für aktiven Brandschutz während Covid-19 nicht eingebrochen. Ganz im Gegenteil haben anhaltende Aktivitäten im Baugewerbe sowie die Umsetzung hinausgezögerter Modernisierungsmaßnahmen aufgrund notgedrungener Stilllegungen in manchen Brandschutzfirmen sogar für ein Corona-bedingtes Zusatzgeschäft sorgen können.

In den letzten Jahren haben vor allem natürliche Konsolidierungsprozesse durch strategische Investoren das Transaktionsgeschehen bestimmt. Etablierte Unternehmensgruppen übernehmen kleinere Marktbegleiter, um ihr Geschäft regional stärken und ihr Leistungsangebot ausbauen zu können. So hat der Vinci-Konzern mit der Fire Protection Solution eine eigene Gruppe für den Ausbau des Geschäftsfeldes Brandschutz aufgebaut. Mit dieser hat der Vinci-Konzern bereits 7 Marktspieler im Bereich Brandschutz übernommen.

Auch Finanzinvestoren haben den Brandschutzmarkt als fragmentierten Markt für sich entdeckt. Mit der Übernahme von Minimax Viking in 2006 öffnet IK Investment Partners erstmals den Markt für Finanzinvestoren. Mit 3 Zusatzakquisitionen baut IK den Markt und das Leistungsangebot der Minimax Viking aus. IK realisiert die Beteiligung in 2014 durch den Verkauf an einen weiteren Finanzinvestor. Zuletzt hat die DBAG mit Übernahme der Multimon in 2020 das Transaktionsgeschehen geprägt. Mit Gründung der Fire Holding entsteht ein Plattformunternehmen, mit welchem gezielt strategisch bedeutende Marktspieler zum Ausbau der Geschäftsfelder übernommen werden.

Auffallend ist, dass das aktuelle Transaktionsgeschehen primär der Marktkonsolidierung dient.

Getrieben wird das Akquisitionsverhalten auch durch branchenübergreifende Trends. Mit der Digitalisierung befindet sich auch der Brandschutzmarkt als Teil des Baugewerbes in einem seiner größten Umbrüche. Integriertes Gebäudemanagement durch vernetzte Sensoren ermöglicht die intelligente Steuerung der Sicherheitstechnik in Echtzeit. Building Information Modeling (BIM) als Planungsansatz beschreibt die Erfassung von Informationen und Daten auf Grundlage digitaler Modelle von Gebäuden. So wird die Steuerung von Brandlöschanlagen z. B. mit der Steuerung von Lüftungs- und Entrauchungsanlagen zu einem integrierten Sicherheitskonzept verbunden.

Digitalisierung ermöglicht branchenübergreifend flexiblere sowie kosten-, zeit- und ressourceneffizientere Prozesse. In der Installation von Brandlöschanlagen können Errichter durch den Einsatz von mobilen Anwendungen über Datenbrillen oder Mobiltelefone visuelle Unterstützung erhalten. Augmented Reality (erweiterte Realität) verbindet hierbei das Live-Bild mit ergänzenden Informationen und Hinweisen. Durch Verbindung von Big Data und Predictive Analytics können auch After-Sales-Prozesse erheblich optimiert werden. Vorausschauende Wartung und Inspektion werden auf Basis von Risikoanalysen ermöglicht. Durch Dokumentation der bisherigen Historie der Anlage kann auch ein fremder Mitarbeiter ohne Vorwissen oder Einweisung eine Brandschutzanlage betreuen.

Die Planung von Brandlöschanlagen mit BIM und die Integration digitaler Prozessen in den Lebenszyklus von Anlagen bestimmt das Akquisitionsverhalten von Anbietern, welche nur selten den Schritt in die Digitalisierung aus eigener Kraft bewältigen können.



Vergangene Transaktionen im Markt für aktiven Brandschutz

Closing 24.06.2021

 Hefas Brandbeveiliging Niederlande	 CWS Deutschland
---	-------------------------------

Hefas Branddetectie ist ein 2005 in Duiven (NL) gegründetes Unternehmen, welches vollintegrierte Dienstleistungen im Bereich Brandschutz anbietet. Mit der Übernahme der Hefas Branddetectie gelingt der CWS Fire Safety die Expansion ins Ausland mit strategischer Ergänzung der Dienstleistungsangebote.

Closing 23.12.2020

 ALTEBRA FIRE PROTECTION • SPRINKLERS Belgien	 Sofindex Belgien
---	--------------------------------

Das 1990 in Ophasselt (BE) gegründete Unternehmen ALTEBRA ist ein Anbieter verschiedener Gefahrerkennungs- und Brandlöschanlagen. Die Übernahme durch SOFINDEV, einem belgischer Finanzinvestor, ermöglicht dem Unternehmen neue Wachstumsperspektiven unter dem bestehenden Management.

Closing 09.07.2020

 eurofeu Sécurité Frankreich	 CAPZA Frankreich
--	--------------------------------

Eurofeu ist ein 1972 in Paris (FR) gegründetes Unternehmen, welches Beratung für Brandschutzkonzepten und Brandschutzsysteme (mobil und fest) anbietet. Mit der Übernahme durch CAPZA, einem französischen Finanzinvestor, kann EUROFEU ihr Leistungsangebot ausbauen.

Closing 16.01.2020

 NORDISKABRAND Konsulter inom Sprinkler, Brandlarm och Gas Schweden	 BST Schweden
---	----------------------------

Mit der finanziellen Stärke eines Finanzinvestors im Rücken baut die BST ihre Marktpräsenz in Schweden durch die Übernahme eines Wettbewerbers aus. Nordiska Brand bietet Beratung und Inspektion von Sprinkleranlagen an. Als Marke der BST-Gruppe bleibt Nordiska Brand auch weiterhin operativ unabhängig.

Closing 21.05.2019

 BST Schweden	 IK Investment Partners UK
----------------------------	---

Das 2012 in Stockholm (SE) gegründete Unternehmen BST ist ein Anbieter von Sprinkler- und Löschanlagen in sensiblen Umgebungen. Mit Übernahme durch IK INVESTMENT PARTNERS als Finanzinvestor möchte das bestehende Management bestehende Geschäftsfelder ausbauen und neue Marktchancen nutzen.



CASE STUDY FIRE HOLDING: Verkauf von wesentlichen Anteilen der MULTIMON-Gruppe an die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) und Akquisition der TBS-Gruppe

Die DBAG investierte im August 2020 in einen der in Europa führenden Anbieter von automatischen Brandlöschanlagen. Im Rahmen der Beteiligung wurde die Nachfolgelösung in einem mittelständischen Familienunternehmen mit Rückbeteiligung des Managements ermöglicht. Mit Beteiligung der DBAG an MULTIMON sieht das Management die Chance zur weiteren Entwicklung des Leistungsangebots sowie zur Erschließung zusätzlicher Marktpotentiale. Zum weiteren Wachstum wurde anschließend die FIRE Holding gegründet. Künftig agiert MULTIMON als Marke der Unternehmensgruppe.



Seit das Tochterunternehmen MULTIMON 1989 vom Vds als Errichter für Sprinkleranlagen anerkannt wurde, verzeichnete das Unternehmen stetiges Wachstum. Anfang 2020 zählte das Unternehmen elf Niederlassungen in Deutschland und weitere Standorte in europäischen Ausland. Das Leistungsportfolio umfasst sieben aktive Brandschutztechnologien. Im Dezember 2020 erreicht die FIRE HOLDING Gruppe einen Meilenstein und übernimmt die TBS-Gruppe als Schwesterunternehmen zur MULTIMON. Dadurch wurde der TBS eine passende Nachfolgelösung ermöglicht, die auch ein kultureller Erfolg war. Durch die Akquisition werden branchen- und kundenseitige Synergien gehoben – die FIRE HOLDING Gruppe gewinnt weitere Marktanteile in Süddeutschland und verstärkt ihre Umsätze im Automobilbereich und anderen Branchen.

Die Identifizierung eines potenziellen und passenden Investors für die MULTIMON, stellte einen der ersten M&A Prozessschritte dar. In diesem speziellen Sonderfall wurde nur eine limitierte Anzahl von Investoren angesprochen, welche nach ersten Erkenntnissen am besten zu den Wachstumsvorstellungen der Gesellschafter passen.

Der identifizierte Kreis erhielt in der darauffolgenden Vermarktungsphase das Information Memorandum (rund 50 bis 70 Seiten über die Themen: Unternehmensgeschichte, operatives Geschäftsmodell, Wettbewerb, Marktumfeld, Finanzkennzahlen u. v. m.). Letztendlich war die DBAG der passendste Partner für die Gesellschafter.

Vorstand und Gesellschafter Edward Skube ist weiterhin als CEO der FIRE HOLDING tätig.

Der Deal wurde von den Beratern der Kloeppel Corporate Finance GmbH abgeschlossen, welche nun zur FAS gehören.



Disclaimer

Die Inhalte dieses Research Reports werden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Die FAS AG übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Die Nutzung der Inhalte des Research Reports erfolgt auf eigene Gefahr des Nutzers. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht immer die Meinung der FAS AG wieder. Mit der reinen Nutzung des Research Reports der FAS AG kommt keinerlei Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und dem Anbieter zustande.

Die in diesem Research Report veröffentlichten Inhalte unterliegen dem deutschen Urheber- und Leistungsschutzrecht. Jede vom deutschen Urheber- und Leistungsschutzrecht nicht zugelassene Verwertung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der FAS AG oder jeweiligen Rechteinhabers. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Inhalte und Rechte Dritter sind dabei als solche gekennzeichnet. Die unerlaubte Vervielfältigung oder Weitergabe einzelner Inhalte oder kompletter Seiten ist nicht gestattet und strafbar. Lediglich die Herstellung von Kopien und Downloads für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch ist erlaubt.

FAS AG · Königstr. 27 · 70173 Stuttgart · Deutschland

T +49 (0) 711 6200749-0

www.fas.ag

info@fas.ag

fas

Member of **wts** Group

