

August 2023

M&A-REPORT SANIERUNG 2023

ENTWICKLUNG
DES M&A- MARKTS IM
BEREICH SCHADEN-
SANIERUNG IN DER DACH-
REGION

BLOK MANAGEMENT GMBH

M&A-Beratung für Unternehmer und Unternehmen aus den Branchen Bau, technische Gebäudeausrüstung und gebäudenaher Dienstleistungen im Rahmen von Unternehmensnachfolge, Anteilsveräußerungen und strategischen Zukäufen.

„Der Wasserschaden nach einem Brand ist normalerweise das Schlimmste. Wir versuchen immer noch, Windsor Castle trocken zu bekommen.“

(Prinz Philipp, Herzog von Edinburgh)

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir freuen uns sehr, Ihnen unseren M&A-Report zum Sanierungsmarkt vorstellen zu dürfen. Dabei betrachten wir den Markt für die Wiederherstellung und Instandsetzung von Gebäuden, Infrastruktur und Anlagen in Folge von Schäden verschiedenster Ursachen.

Besonderer Fokus liegt dabei auf Unternehmen aus der Brand- und Wasserschadenbranche im DACH-Raum.

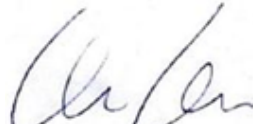
Wir gehen auf die Entwicklung und M&A-Aktivitäten des Marktes von 2019 bis 2023 ein und zeigen Transaktionen in diesem Zeitraum auf. Der Report ist das Ergebnis von internen Analysen, Recherchen sowie langjähriger Expertise auf diesem Gebiet.

Der Sanierungsmarkt in der DACH-Region kann als stabil gegen Marktschwankungen eingestuft werden. In dieser Branche besteht weiterhin Aussicht auf längerfristiges Wachstum. Dabei führt eine Konsolidierung der Brand- und Wasserschaden-Unternehmen durch unterschiedliche Marktteilnehmer (strategische Investoren, Private Equity, etc.) zu einer steigenden M&A-Aktivität.

Unser Ziel ist es, wertvolle Einblicke und Erkenntnisse zu bieten, die Ihnen als Geschäftsführer oder Gesellschafter dabei helfen können, mit Ihren Unternehmen fundierte und nachhaltige Strategien in der Sanierungsbranche zu verfolgen. Dieser Report gibt Ihnen als Entscheidungsträger eine nützliche Ressource an die Hand, sei es als Orientierung zu Bewertungsfragen oder zur Einschätzung des Wettbewerbs im Rahmen von Akquisitionsüberlegungen.

Sollten Sie Fragen haben, weitere Informationen zu einem bestimmten Thema wünschen oder Ihre individuelle Situation diskutieren möchten, kommen Sie gerne auf uns zu.

Mit besten Grüßen







Oliver Kolb





Geschäftsführer

Zusammenfassung

Marktgrößen

-  5% jährliches Wachstum erwartet bis 2031
-  2-3% jährliches Wachstum in den letzten 5 Jahren
-  Marktvolumen von 12,5 Milliarden Euro
-  Mehr als 1.000 regionale Wettbewerber

M&A-Überblick

-  Hoher Konsolidierungsdruck
-  M&A-Aktivität dominiert von Finanzinvestoren
-  Markterschließung, Digitalisierung und Angebotsausweitung als Motivationstreiber
-  Hohe grenzüberschreitende M&A-Aktivität

Marktentwicklungen Brand- und Wasserschadensanierung

Die Nachfrage nach Sanierungen im Bereich der Brand- und Wasserschäden bleibt weiterhin stabil. Sanierungen von Immobilien müssen trotz makroökonomischer Schwankungen durchgeführt werden, um deren Betrieb zu ermöglichen. Daher kann dieser Markt als widerstandsfähig eingestuft werden.

In der DACH-Region wird längerfristiges Marktwachstum vermehrt auf die Wertsteigerung der Privat- und Gewerbeimmobilien, einen zunehmend fragmentierten Markt im Bereich Gebäudesanierung, strengere Regulatorik und eine höhere Anzahl an sanierungsbedürftigen Immobilien zurückgeführt.

Die Häufigkeit und Intensität von Überflutungen und Bränden aufgrund von klimatischen Veränderungen hat in der Vergangenheit zugenommen und wird aufgrund des fortschreitenden Klimawandels weiter ansteigen. Dies führt entsprechend zu einem höheren Bedarf an Sanierungsarbeiten in diesem Sektor.

Regionale Unternehmen haben im Laufe der letzten zwei Jahre vermehrt mit den Folgen der Pandemie gekämpft. Dies hat in Verbindung mit zahlreichen Nachfolgesituationen zu einer Konsolidierung am Markt und steigender M&A-Aktivität geführt.

Strategische Investoren sind überregionale bis internationale Unternehmen mit vergleichbarem Dienstleistungsangebot, sowie Bauunternehmen, welche eine Erweiterung ihres Dienstleistungsspektrums beabsichtigen. Weitere Investoren bilden Private-Equity-Unternehmen und Versicherungen.

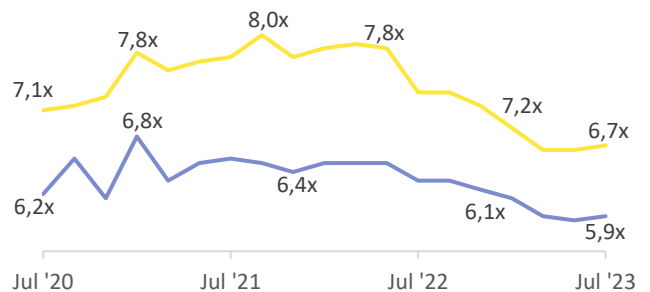
Auf der Auftragsgeberseite wird eine steigende Nachfrage nach Komplettdienstleistungen verzeichnet. Dieser Trend bringt einen Anstieg an vertikalen M&A-Transaktionen, also zwischen Sanierungsunternehmen aus unterschiedlichen Stufen der Wertschöpfungskette, mit sich.

In der Baubranche hat die Digitalisierung noch hohes Entwicklungspotenzial, weshalb hier das Integrieren von Digitalisierungskonzepten ein wichtiger Effizienztreiber sein wird. Wettbewerbsvorteile können dabei zum Beispiel durch eine bessere Nachverfolgung von KPIs und ein professionelleres Zusammenarbeiten mit Versicherungsanbietern realisiert werden.

Überblick M&A-Aktivitäten

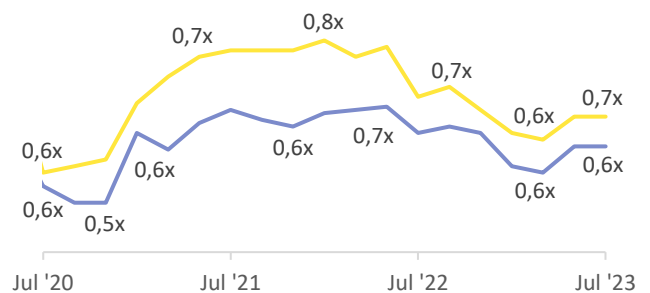
EV / EBIT Multiplikatoren^{1,2}

Mid-cap Durchschnitt: 7.2x
Small-cap Durchschnitt: 6.3x



EV / Umsatz Multiplikatoren^{1,2}

Mid-cap Durchschnitt: 0.7x
Small-cap Durchschnitt: 0.6x



Die beiden obenstehenden Graphen spiegeln die Entwicklung der Bewertungs-Multiplikatoren bei M&A-Transaktionen in den Bereichen Bau und Handwerk wider. Die Entwicklung der Multiplikatoren ist relativ stabil, steigt jedoch nicht in Korrelation mit der Anzahl der M&A-Transaktionen an. Hierbei zeichnet sich ab, dass sich die Multiplikatoren im Gegensatz zu den M&A-Transaktionen im Gleichgewicht mit der gesamtwirtschaftlichen Leistung bewegen.

Ein junger Personalstamm, die Fähigkeit, Personal zu rekrutieren, dieses selbst auszubilden sowie die Nähe zu Ballungsräumen sind regelmäßig Treiber für höhere Bewertungen in der Branche.

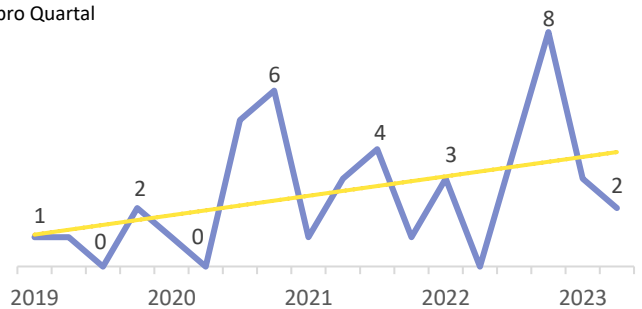
Im branchenübergreifenden Vergleich ist die Digitalisierung mit einem Index-Wert von 63,3 Punkten am wenigsten vorangeschritten. Die Integration von digitalen Anwendungen kann sich daher positiv auf Bewertungen auswirken.

1) Small Cap: Umsatz < 50 Mio. EUR; Mid Cap: Umsatz 50-250 Mio. EUR
2) EV = Unternehmenswert; EBIT = Operatives Ergebnis
Quellen: FINANCE Magazin, Mergermarket, BLOK-Analyse, BMWK

Überblick M&A-Aktivitäten

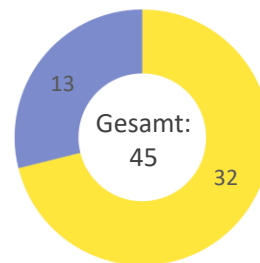
Anzahl M&A-Transaktionen DACH, '19 – '23

pro Quartal



Die M&A-Aktivitäten im Bereich Brand- und Wasserschadensanierung konnten trotz wirtschaftlicher Turbulenzen durch die Pandemie, den Russland-Ukraine-Krieg und der hohen Inflation einen Anstieg verzeichnen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Markt für Schadensanierungen nicht zyklisch verläuft und keine Abhängigkeiten von externen Einflussfaktoren, wie der wirtschaftlichen Lage, geopolitischen Umständen oder Finanzbedingungen zeigt. In 2023 stieg die Anzahl der Transaktionen im ersten Halbjahr auf das bisher höchste Niveau, verglichen mit den Vergleichsperioden ab 2019.

M&A-Transaktionen DACH, '19 – '23



■ PE-Beteiligungen ■ Strategische Beteiligungen

Der Großteil der Transaktionen in den vergangenen Jahren wurde dominiert von Unternehmen, welche durch privates Eigenkapital gestützt sind. Add-on-Akquisitionen von regionalen Marktteilnehmern mit 2-10 Mio. EUR Umsatz sorgen hierbei vermehrt für eine Konsolidierung im Markt.

Auf der strategischen Seite werden zudem immer mehr vertikale Transaktionen realisiert, um so essenzielle Zusatzleistungen anzubieten, die von Kunden sonst anderweitig nachgefragt werden würden.

Datum	Erwerber	Target	Beschreibung
Jul. 2023			Die SI.TEQ Unternehmensgruppe wächst mit der Aufnahme der Pfister Trocknungs-Service GmbH auf eine Personalstärke von > 150 Mitarbeitern und > 30 Mio. EUR Umsatz an.
Jan. 2023			Die VEMA-Bautrocknung GmbH, mit Sitz in Schwentental, wird Teil der ARTUS Bautrocknung- und Sanierungsgruppe. Damit gewinnt ARTUS einen Spezialisten im Bereich Schimmel- und Wasserschadensanierung.
Dez. 2022			Das Sanierungsunternehmen Süd-West Brandsanierung GmbH mit 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird Mitglied der ARTUS Bautrocknung- und Sanierungsgruppe.
Okt. 2022			Die SV SparkassenVersicherung Gebäudeversicherung AG erwirbt das Pingitore Sanierungszentrum. Als einer der größten Gebäudeversicherer Deutschlands arbeitet die SV schon lange mit Schadensanierern.
Okt. 2022			Mit der Übernahme der Tronex baut Hestia seine Markstellung in Süddeutschland aus. Tronex zählt 65 Mitarbeiter in zwei Niederlassungen in Bayern und Baden-Württemberg.
Okt. 2022			Das neu gegründete Unternehmen SI.TEQ wurde aus dem Zusammenschluss der Siccum und Santeq gegründet und ist nun an 12 Standorten in Nord- und Süddeutschland vertreten.
Sep. 2022			Mit der Übernahme der Aquaplan Gruppe baut Hestia seine Präsenz zwischen Karlsruhe und Saarbrücken weiter aus. Mit seinen 33 Mitarbeitern ist Aquaplan die achte Unternehmenstransaktion von Hestia.
Sep. 2022			Artus erwirbt eine Mehrheitsbeteiligung an der Hestia, welche mit 600 Fachkräften an 25 Standorten tätig ist. Damit ist die fusionierte Gruppe Marktführer mit 1.000 Mitarbeitern und 35.000 Schadensfällen.
Jan. 2022			Das langfristige Ziel der Übernahme besteht darin, Polygons bestehenden Gerüstbau anorganisch weiter auszubauen und dem Anspruch als Komplettdienstleister nachzukommen.
Sep. 2021			Durch die mehrheitliche Beteiligung des durch privates Eigenkapital finanzierten Fonds der Kapital 1852 Gesellschaft wird Cosawa als Plattform für weitere Akquisitionen in diesem Bereich genutzt.
Jul. 2021			A.B.T. ist regionaler Marktführer in den Bereichen Wasser-, Brand- und Schlammsanierung im Rhein-Main-Gebiet. ABT wird als Buy & Build-Plattform für zukünftige Akquisitionen genutzt.
Dez. 2020			Die Übernahme stellt eine strategische und kulturelle Ergänzung für Polygon dar und wird dessen Position als Marktführer in Deutschland in Bezug auf Größe, Anzahl der Depots und nationale Abdeckung festigen.
Okt. 2020			Die mit privatem Eigenkapital finanzierte Artus Brand- und Wasserschadensanierung hat die Bautrocknung Schmittgall akquiriert und wächst so auf über 200 Mitarbeiter an 19 Standorten.

Über uns

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



Oliver Kolb

Geschäftsführer

☎ +49 151 11217107

✉ okolb@blok-management.de



Bettina Meyer

Senior Advisor

☎ +49 151 70610405

✉ bmeyer@blok-management.de

Über BLOK Management GmbH

Als inhabergeführte M&A-Beratung für mittelständische Familienunternehmen, multinationale Konzerne, und Private Equity bietet die BLOK Management GmbH für Sie individuelle Unterstützung bei Unternehmenskauf und -verkauf, der Umsetzung von Buy and Build-Strategien, Fusionen, Venture Capital und Kapitalerhöhungen.

Einer unserer Schwerpunkte liegt in der Beratung von Unternehmen im Bereich:

- Gebäudetechnik (u.a. HKLS, Elektroinstallation, Anlagenbau, Gebäudeautomation)
- Hoch- und Tiefbau
- Facility Management
- Baumaschinen und –werkzeuge
- Technische Infrastruktur

Weitere Informationen können Sie gerne unserer Website oder LinkedIn entnehmen.

Disclaimer

Für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit des Inhalts übernimmt BLOK Management keine Garantie. Dieser Bericht soll keine Anlageberatung bieten oder zu irgendeiner Form von Investitionen anregen.

Entscheidungen könnten im Lichte der hier vorgestellten Ideen getroffen werden. BLOK Management ist nicht für Verluste verantwortlich, die jemandem entstehen, der sich auf diese Veröffentlichung verlässt.