



M&A-Trendreport 2026 **Sicherheitstechnik - Errichter**

Branchentrends und Bewertungsmaßstäbe
für den deutschen Mittelstand

August 2026

Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung und belastbare Kontakte zu allen relevanten Käufern in der Branche

Steffen Lohrer
Managing-Partner



*“Ich bringe Menschen
und Firmen zusammen.”*

Arbeitserfahrung (Auswahl):

- » Gründer und Managing Partner bei Steinbeis M&A Partners
- » Geschäftsführer und Gesellschafter verschiedener Sicherheits-Unternehmen
- » Gründer und Vorstand der Steffen Lohrer Stiftung

Sonstige Aktivitäten:

- » Viele Aufsichtsrats- / Verwaltungsrats- / Kuratoriums- und Beiratsmandate
- » Jahrelange Erfahrung als Unternehmensgründer, Investor und Business Angel

Ausbildung:

- » Diplom-Wirtschaftsingenieur – TU Darmstadt

Ausgewählte Referenzen



Hoffmann Sicherheitssysteme

Keller Sicherheitstechnik



SICHERHEITS
ZENTRALE

Magnus Höfer
Partner



*“Dienstleistung ist für mich
eine höchstpersönliche
Bringschuld.”*

Arbeitserfahrung (Auswahl):

- » Partner bei Steinbeis M&A Partners
- » Geschäftsführender Gesellschafter GMH-Ventures
- » Geschäftsführer bei UTA, GEHE und Kwizda
- » Berater bei IQVIA und EY-Parthenon

Sonstige Aktivitäten:

- » Vorstand bei Financial Experts Association (FEA)
- » Verschiedene Aufsichtsrats- und Beiratsfunktionen im In- und Ausland (aktuell: Experience One AG)

Ausbildung:

- » Diplom-Betriebswirt – WU Wien und University of Illinois (US)

Ausgewählte Referenzen



FINANCIAL EXPERTS
ASSOCIATION E.V.



GMH-VENTURES

Relevante Mandate

**Amrehn – Sicherheit
&Technologie GmbH**

Verkauf

**HABANERO
NETWORKS**



Verkauf



Advisory

nicht veröffentlicht



Advisory

nicht veröffentlicht



Invest

MOBOTIX



Invest



Zukauf

Keller
Sicherheitstechnik



Zukauf

Hoffmann
Sicherheitssysteme

Ein wachsender, fragmentierter Markt trifft auf finanzstarke Konsolidierer - die Bewertungsschere öffnet sich weiter

Wachstum

- » Markt elektronische Sicherheitstechnik 2025: 5,74 Mrd. € (+3,9 %)
- » Brandmeldetechnik als Fundament; Video (+6,1 %) und Zutritt (+6,1 %) als Treiber
- » Entkopplung vom schwachen Wohnungsbau durch KRITIS, Rechenzentren, Nachrüstung

Transaktionsdynamik

- » 45+ DACH-Transaktionen seit 2023 – aggressive Buy-and-Build-Konsolidierung
- » Getrieben von Nachfolgelücke, Fachkräftemangel und Bedarf an Flächenabdeckung
- » Private Equity - Gesellschaften, Strategen und Familien - Holdings konkurrieren um Zielunternehmen

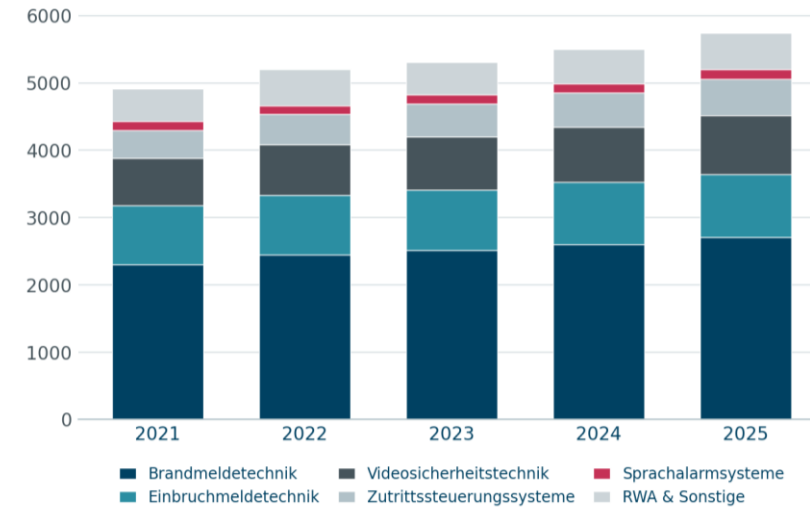
Technologie

- » Wertschöpfung verschiebt sich von Hardware zu Software, Cloud und SECaaS
- » Mechanik-Herstellung stagniert (-4,1 %) während IT-Sicherheit wächst (+5,8 %)
- » Isolierte Insellösungen verlieren an Relevanz; NIS-2 erzwingt Cyber-Kompetenz

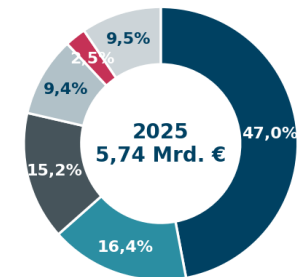
Bewertung

- » Bewertungsspanne weitet sich: KMU-Errichter 4,4–8,0x EBITDA
- » Börsennotierte Unternehmen handeln bei 13–22x EBITDA (=> Skalenprämie!)
- » **Wiederkehrende Wartumsätze und eigenes IP heben das Multiple deutlich**

Marktvolumen nach Segment (Mio. €)



Marktanteile 2015



Magnus Höfer
Partner

„Während der klassische Wohnungsbau stagniert, treiben der massive Ausbau von Rechenzentren, neue KRITIS-Anforderungen und gewerbliche Sanierungen den Sicherheitsmarkt auf ein neues Rekordhoch.“

Brandmeldetechnik bildet weiterhin das stabile Fundament durch gesetzliche Prüffristen, während Videosicherheit und Zutrittssteuerung als KI- bzw. Cloud-getriebene Wachstumsmotoren agieren.“

Die Hardware ist die Basis – zusätzlicher Wert entsteht durch Softwarelizenzen, Datenhoheit und wiederkehrendem Service



Traditionelle Mechanik | Hardware



Herstellung Schlösser & Beschläge:
9,2 Mrd. €, jedoch rückläufig: -4,1 % p. a. (2021–2026)



716 Hersteller; Margendruck durch Energiekosten,
Inflation und US-Zölle (50 % seit 06/2025)



Fokus: physische Robustheit, Zylinder, mechanische
Schließanlagen



M&A-Realität: wenige globale Player dominieren; der
Mittelstand gerät unter Skalierungsdruck



Bewertungsniveau: 4–6x EBITDA (stagnierend)



Mechatronik & Security-as-a-Service



IT-Sicherheitsdienstleistungen: 4,5 Mrd. €, +5,8 % p. a.;
Prognose +5,2 % p. a. bis 2030



Fokus: RFID, Biometrie, Cloud-Anbindung, App-Steuerung,
SECaaS



Mittelständische „Hidden Champions“ als primäre
Übernahmeziele



M&A-Realität: Spezialisten (z. B. Biometrie, Mobile Access)
sind gefragt und können Bewertungsaufschläge verlangen



Bewertungsniveau: 8–10x+ EBITDA (wachsend)

Vier strukturelle Kräfte konsolidieren den Markt



Regulatorik (NIS-2 & KRITIS)

Neue EU-Vorgaben zwingen Infrastrukturbetreiber zu Sicherheitsupgrades. Kleinere Anbieter können Compliance-kosten kaum stemmen:

- » NIS-2-Umsetzungsgesetz seit Ende 2025 in Kraft; ca. 30 Tsd. betroffene Unternehmen, Bußgelder bis 10 Mio. €.
- » Lt. Branchenangaben sind weniger als 40% fristgerecht registriert



ESG & Energieeffizienz

Energieeffizienz-Vorgaben und smarte Gebäudetechnik stellen KMUs vor steigenden Herausforderungen:

- » Smart-Building-Konzepte und intelligente Gebäudeautomation erfordern massive Investitionen in laufende Weiterbildung
- » Kleine Betriebe können das technologische Tempo oft nicht mitgehen



Fachkräftemangel

Fachkräftemangel verschärft sich branchenweit und wird zum entscheidenden Wachstumsengpass:

- » Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern und das Halten der Belegschaft stellt Unternehmen vor Probleme
- » Strategische Käufer akquirieren gezielt Unternehmen, um qualifizierte Techniker zu gewinnen (Acqui-Hire)



Anbieter-Konsolidierung

Kunden bündeln ihre Dienstleister und der Generationenwechsel verändert die Anbieterlandschaft:

- » Endkunden reduzieren ihre Dienstleister und suchen den One-Stop-Shop über alle Gewerke – Nachfrage nach nationaler Abdeckung steigt
- » Demographischer Wandel legt Nachfolgelücken offen und führt zu einer weiteren Reduktion der Betriebe



Drei Käufertypen treiben die Konsolidierung im deutschen Errichtermarkt, der mit 700+ Betrieben in Deutschland hoch fragmentiert ist

Private Equity-gestützte Plattformen *

- » Prosero (Valedo Partners) – 6
- » Viataurus (Ufenau) - 6
- » Heras / ehem. Garda DACH (EMK Capital) - 6
- » G&N Gruppe (Aurelius) - 3
- » NTA Gruppe (DPE) - 2
- » Habanero Networks (u.a. Tengelmann) – 2
- » Entro (LLCP) - 2



Strategie: Roll-up zur nationalen Marktabdeckung

(regionale) Strategen und Konzerne *

- » Scutum Group - 3
- » CWS Fire Safety (Haniel) - 2
- » Funkwerk AG - 2
- » VINCI Energies - 1
- » Encevo SA - 1
- » F24 AG (Altor) – 1
- » Stölting Service Group - 1



Strategie: Zukauf regionaler Kompetenz und fehlender Gewerke

Plattform-Synergien

- » Zentralisierung: Bündelung von Einkauf, HR und IT-Infrastruktur.
- » Cross-Selling: z.B. Brandschutz-Kunden erhalten Video- und Zutrittsangebote aus einer Hand
- » Ressourcen: Behebung des lokalen Fachkräftemangels durch flexible Personalbündelung
- » **Ergebnis: höhere Margen und nationale Plattform-Synergien aus regionalen Einzelkämpfern**

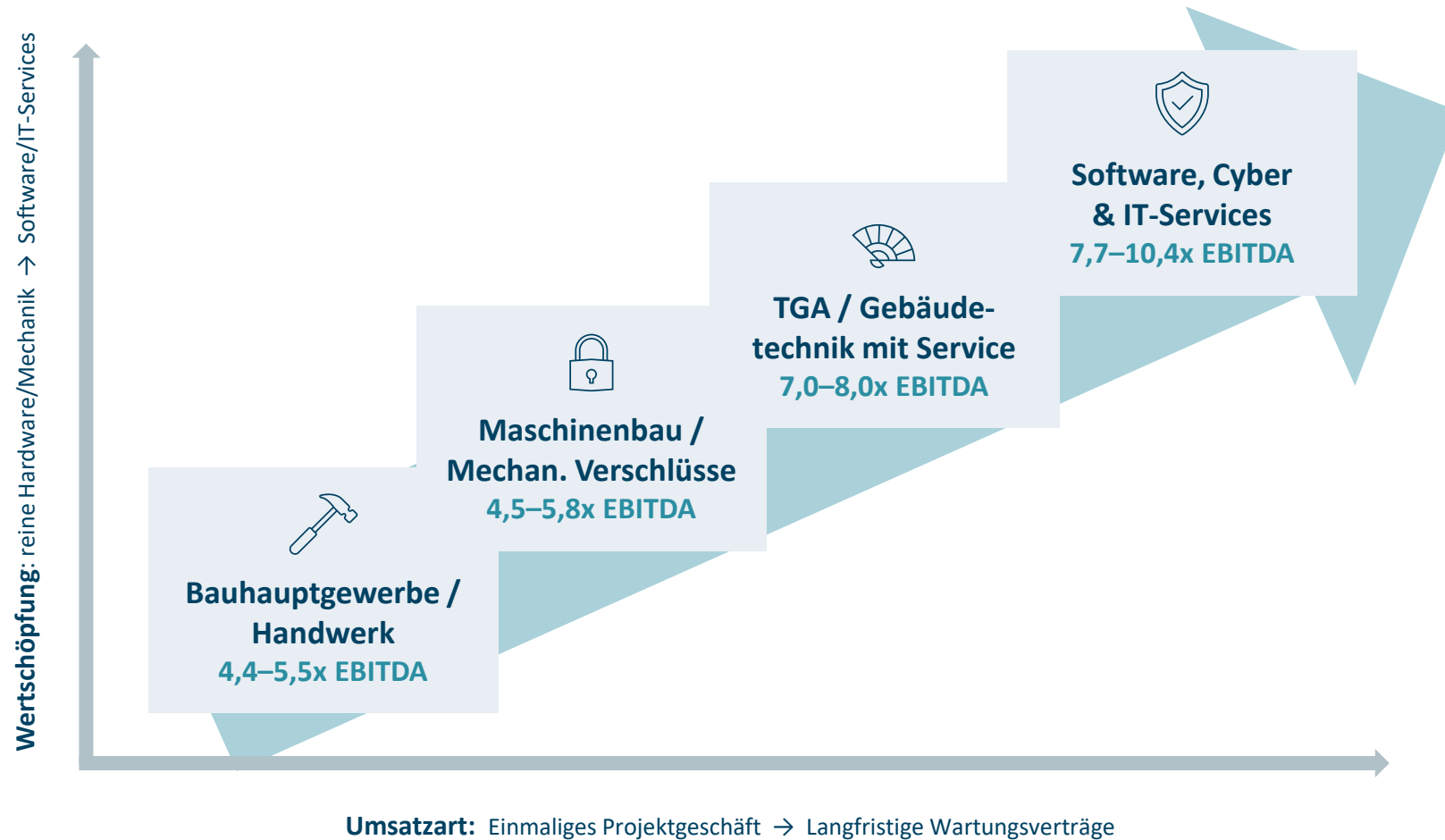
Typische strategische Käufer-Motive

- » Gezielter Einkauf von technologischem IP (Biometrie, KI, Video-Analytik)
- » Geografische Expansion zur Sicherung wertvoller, regionaler Wartungsverträge
- » Systemintegration fehlender Gewerke zum ganzheitlichen Full-Service-Provider
- » Synergiehebung: Zentralisierung von Back-Office, Einkauf und Software

47 erfasste Transaktionen in DACH seit 2023 - davon 16 seit 2025 - zeugen von nachhaltigem Käuferinteresse an Sicherheitserrichtern

Datum	Land	Zielunternehmen	Land	Käufer / Plattform	Typ	Kurzbeschreibung
08/2026		SWI Württemberg		ENTRO	PG	Ausbau Präsenz in Baden Württemberg, Wartung und Prüfung sicherheitsrelevanter Gebäudeöffnungen
 07/2026		Amrehn Sicherheit & Technik		Habanero Networks	PG	Add-on Sicherheitstechnik / kritische Infrastruktur (Banken) im Raum Würzburg – von Steinbeis M&A begleitet
07/2026		Tessarek Security Systems		Prosero (Valedo)	PG	Add-on / Sicherheitslösungen für die Industrie und kritische Infrastrukturen, Braunschweig
06/2026		SecuSuisse		Prosero (Valedo)	PG	Markteintritt CH; Zutritt/Schließtechnik (140 MA)
05/2026		NTA Gruppe (Plattform)		Deutsche Private Equity	FI	Plattform-Verkauf (Adiuvia / DPE); Sicherheitstechnik-Verbund
03/2026		H+W mechatronik		Prosero (Valedo)	PG	Add-on Schließ-, Zutritt-, Video- & Einbruchtechnik
03/2026		Weide & Co Sicherheitssysteme		CWS Fire Safety (Haniel)	PG	Sicherheitstechnik-Spezialist
01/2026		WIESENT Sicherheitssysteme		G&N Gruppe (Aurelius)	PG	Add-on G&N-Gruppe im Raum München
01/2026		GES		Funkwerk	SK	Brandmelde-, Einbruchmelde- & Videotechnik
12/2025		GOLDfunk Sicherheitstechnik		Prosero (Valedo)	PG	Erfurt; Spezialist Straßentunnel-Sicherheit
09/2025		Entro Service		Levine Leichtman (LLCP)	PG	Mehrheit; Zutritt, Brandschutz & Sicherheitstechnik (~100 Mio. €)
07/2025		Wieland & Schultz		Encevo SA	SK	Sicherheits- & Gefahrmeldeanlagen, Kaiserslautern
06/2025		Swissphone / Imasys		F24 AG (Altor)	PG	Sprech-, Kommunikations- & Alarmierungstechnik
05/2025		GBTS Gruppe	 	Heras (EMK)	PG	Add-on Elektronische Sicherheitstechnik, Essen
03/2025		EPS Engel & Pannier		VINCI	SK	Sicherheitstechnik Gebäudeschutz / Brandschutz

Die Bewertung steigt mit Wertschöpfungstiefe und Anteil wiederkehrender Umsätze



Bereinigung sichert Bewertung

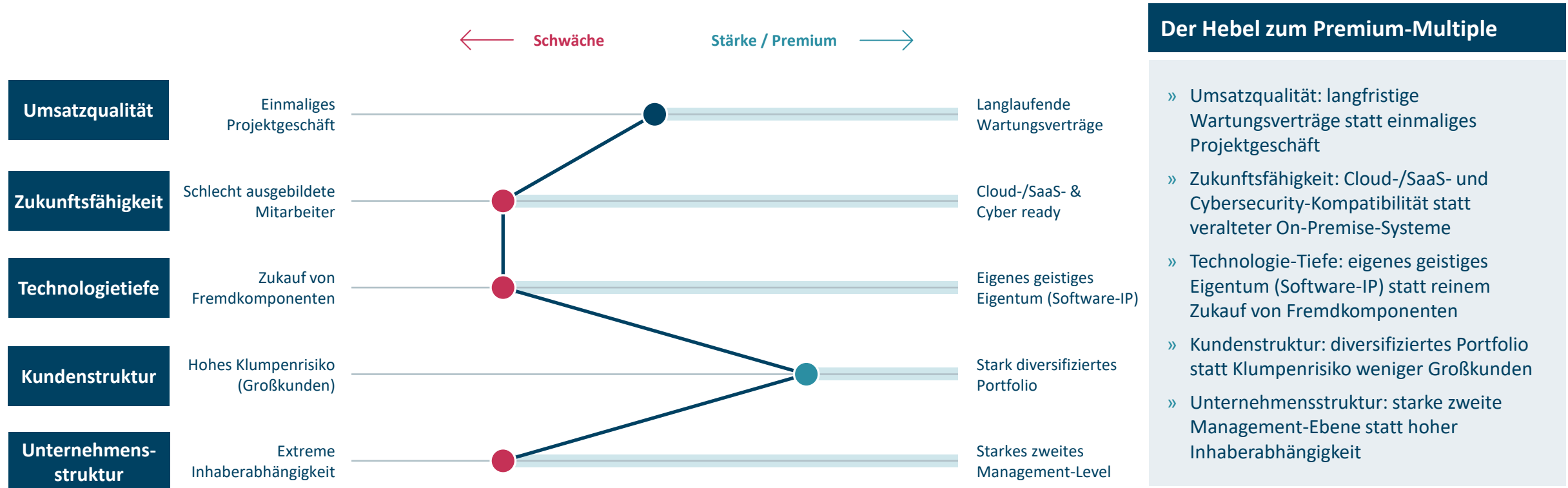
Um die Basis für Bewertungsmultiplikatoren (wie z.B. das EBITDA-Multiple) zu verbessern, ist eine systematische Bereinigung der Finanzdaten und des operativen Geschäfts essenziell. Ziel ist es, dem Käufer ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes, wahrheitsgetreues Bild der Ertragskraft zu vermitteln.

Nachfolgend einige typische Ansatzpunkte:

- » G&V-Normalisierung: Bereinigung um Sondereffekte, nicht marktgerechte Positionen (z.B. Inhabergehälter oder Mieten bei eigenen Immobilien), private Kosten
- » Erlöstransparenz: Segmentberichterstattung und klare Kostenallokation schaffen
- » Bei mehreren Gesellschaften: pro-foma Konsolidierung zwecks Transparenz
- » Working Capital: Zahlungsziele managen, Überbestände senken, nicht betriebsnotwendiges Vermögen abtrennen
- » Strategische Bereinigung: Verlustbringer abstoßen, IP sichern, Rechtsrisiken lösen

Fazit: Gezielte Beratung bei diesen Punkten erhöht den erzielbaren Kaufpreis spürbar!

Beispielprofil eines Zielunternehmens – Stärken sichern den Wert, Lücken sind der Hebel zum Premium-Multiple



Steinbeis M&A Partners unterstützt verkaufsinteressierte Gesellschafter mit folgenden Leistungsangeboten:

- » **Situationsanalyse:** fundiertes Feedback zu Positionierung, Werttreibern und Verkaufsfähigkeit Ihres Unternehmens.
- » **Indikative Unternehmensbewertung:** marktbasierte Einordnung einer realistischen Kaufpreisbandbreite als Grundlage für Ihre Entscheidung.

Vier Hebel maximieren den Unternehmenswert vor einem Verkaufsprozess



S Steffen Lohrer
Managing Partner

„Als früherer Geschäftsführer und weiterhin Gesellschafter der Alarm- und Sicherheitstechnik Lohrer GmbH in Weinheim kenne ich die Branche und die relevanten Akteure sehr genau.“

Bei jedem Projekt führen wir mit Ihnen gemeinsam eine gründliche Situationsanalyse durch und bereiten Sie systematisch auf einen wertmaximierenden Verkaufsprozess vor.“



Überblick Steinbeis M&A

„Big enough to serve, small enough to care.“

Steinbeis M&A ist eine auf den Mittelstand spezialisierte Boutique mit 14 international erfahrenen Partnern

14 Partner
8 Standorte

- » Unternehmensverkauf
- » Unternehmenszukauf
- » Kapitalstrukturierung
- » Transaktionsstrategie

Fokus Mittelstand



Ganzheitliche Transaktionsberatung von Unternehmen für Unternehmer



Netzwerkzugang durch Partner & internationalen
Steinbeis-Verbund

Ergebnisorientierte Prozessführung, bestmöglicher
Transaktionswert

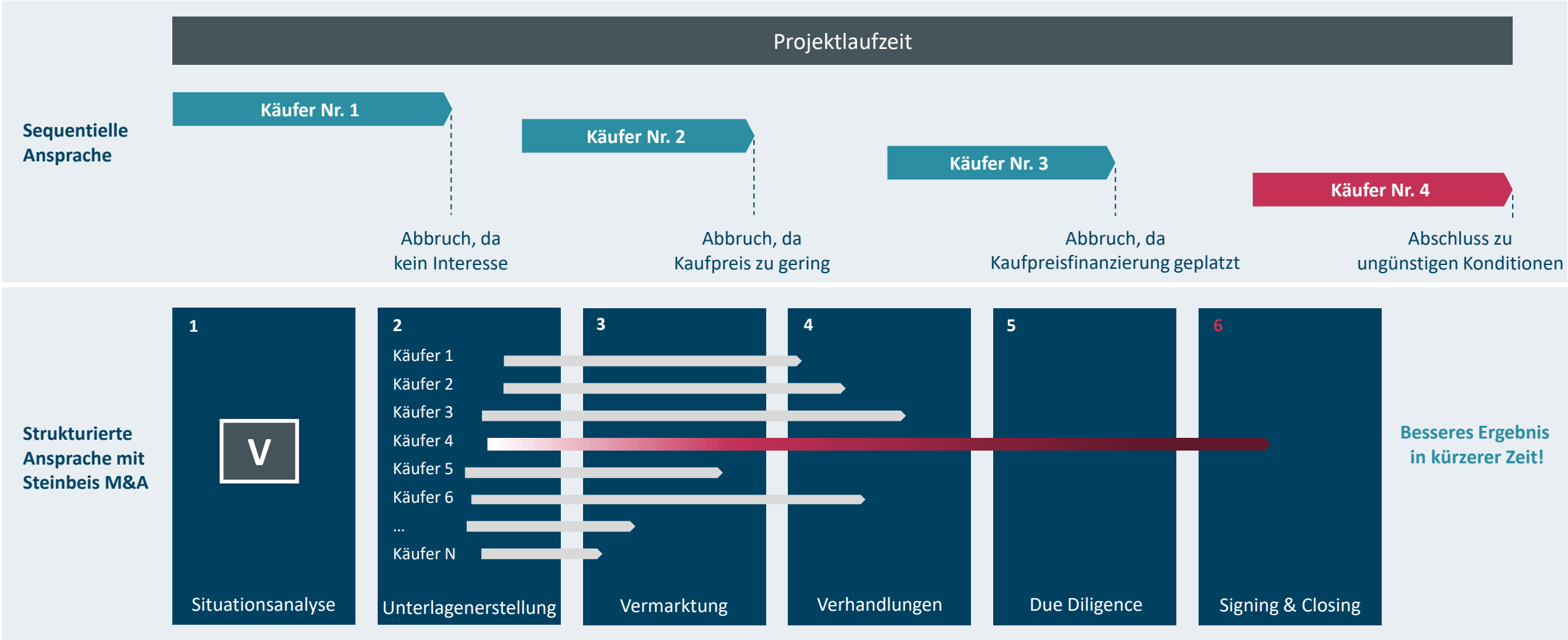
Persönliche Kontakte
zu Entscheidern



Erfahrung aus über 250
erfolgreich abgeschlossenen
Transaktionen

Win-Win Situation durch
intelligente und empathische
Verhandlungsführung

Steinbeis M&A sorgt für Momentum im Prozess und damit für den höchstmöglichen Transaktionswert bei höchster Abschlussicherheit



Steinbeis M&A schafft konkret messbare Mehrwerte

Berechnung des Unternehmenswertes

- 1

» Analyse und Aufbereitung der historischen und aktuellen Finanzdaten (GuV, Bilanz, Cashflow etc.)
» Gemeinsame Erstellung einer robusten Finanzplanung für die Zukunft
- 2

» Identifikation von Bereinigspotenzialen (GF-Gehalt Prämie über Marktniveau, Drittwagen etc.) und
» Ableitung der um Sondereffekte bereinigten operativen Ertragskraft
- 3

» Erstellung/Verifizierung einer professionellen Vermarktungsunterlage
» Darstellung der bereinigten Finanzzahlen im Information Memorandum
- 4

» Bewertung des operativen Geschäfts
» Ableitung des „fairen“ Unternehmenswertes

Discounted Cashflow
(DCF)

Zukünftige Zahlungsströme werden periodengerecht mit den marktgerechten Gesamtkapitalkosten abgezinst und aufsummiert

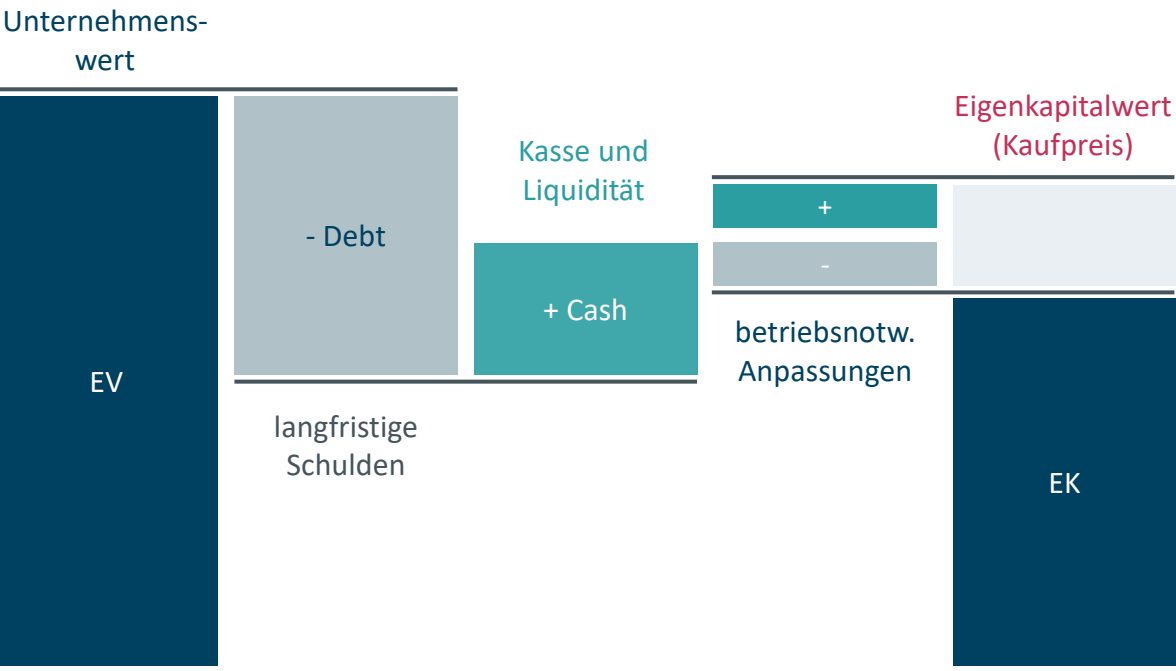
Ertragswertverfahren

Zukünftige Gewinne werden periodengerecht mit den marktgerechten Eigenkapitalkosten abgezinst und aufsummiert

Multiplikator-Verfahren

Anwendung von Multiplikatoren des Unternehmenswertes zu Finanzkennzahlen ähnlicher Unternehmen

Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis



Um den letztendlichen Eigenkapitalwert (Kaufpreis) zu berechnen, wird vom Unternehmenswert (Enterprise Value) die Nettoverschuldung subtrahiert (Equity Bridge)

Steinbeis M&A unterstützt an vielen Stellen im Prozess

Erfolgsfaktoren	Mehrwerte durch Steinbeis M&A
 Seniore Transaktionsberatung von Unternehmern für Unternehmer	»» Die Steinbeis Partner beraten auf Augenhöhe und verstehen die unternehmerischen Herausforderungen und Bedürfnisse von Käufer und Verkäufer
 Netzwerkzugang in Sicherheitsbranche durch die Partner & den globalen Steinbeis-Verbund	»» Alle wichtigen Kandidaten werden direkt angesprochen - die Marktbekanntheit von Steinbeis sorgt für eine hohe Responsequote
 Persönliche Kontakte zu den Entscheidern bei Strategen wie auch Finanzinvestoren	»» Direkter und schneller Zugang zu relevanten Käufern in der Sicherheitstechnik-Branche erhöht die Abschlusswahrscheinlichkeit
 Professionelle, maßgeschneiderte Prozessführung & Optimierung der Transaktionsstruktur	»» Hohe Abschlusssicherheit und bestmöglichstes Ergebnis mit wertmaximiertem Verkaufspreis und hohen Synergien
 Anonyme und vertrauliche Ansprache	»» Keine Gerüchte oder Unruhe im Markt und dadurch eine hohe Transaktionssicherheit
 Intelligente und empathische Verhandlungsführung	»» Steinbeis M&A schafft Win-Win Situationen, wenn die Verhandlung ins Stocken kommt

„Big enough to serve, small enough to care.“

Ihre Ansprechpartner



Steffen Lohrer
Managing Partner
+49 171 5800008
lohrer@steinbeis-finance.de



Magnus Höfer
Partner
+49 152 3627 0163
hoefer@steinbeis-finance.de



Majkel Szymanski
Analyst
+49 157 7449 4053
szymanski@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH

Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland

+49 69 1707 576 10

info@steinbeis-finance.de
www.steinbeis-finance.de

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | Köln | Berlin | München
Wien (AT) | Zürich (CH)