



Steinbeis

Mergers & Acquisitions

Verkauf der
Amrehn Sicherheit &
Technologie GmbH
an die
Habanero Networks GmbH

Success Case
Unternehmensnachfolge

Sicherheitstechnik | Juli 2026

Klaus und Markus Amrehn haben 100 % der Geschäftsanteile an der Amrehn – Sicherheit & Technologie GmbH, Waldbüttelbrunn, an die Habanero Networks GmbH, München, veräußert. Der Kaufvertrag wurde im Juni 2026 unterzeichnet, der Vollzug erfolgte im Juli 2026.

Die Transaktion wurde auf der Verkäuferseite von Steinbeis M&A durch Magnus Höfer federführend geleitet.

Ausgangspunkt war eine Wettbewerbsanalyse, auf deren Basis zunächst ein Zusammenschluss mit lokalen Wettbewerbern geprüft wurde. Nachdem sich dieser bevorzugte Weg nicht realisieren ließ, begann ab Oktober 2025 die gezielte Ansprache strategischer Käufer und Finanzinvestoren aus dem Umfeld der Sicherheitstechnik. Alle Interessenten wurden von Steinbeis M&A im Prozess vorqualifiziert und gemeinsam mit dem Kunden bewertet. Als besondere Herausforderung im Prozess gestaltete sich die pro forma-Konsolidierung mit der Co KG, deren Assets vor der Transaktion noch in die GmbH übertragen werden mussten. Im Februar 2026 konnten die Gesellschafter schließlich aus 4 indikativen Angeboten wählen und mit der Habanero Networks in die Due Diligence gehen, welche seitens des Käufers durch externe Berater und Wirtschaftsprüfer durchgeführt wurde.

Mit der Akquisition erweitert Habanero seine Expertise um Sicherheitsanlagen und tritt in den Markt der Kreditinstitute ein. Amrehn – Sicherheit & Technologie bleibt am Standort Waldbüttelbrunn eigenständig und wird von Markus Amrehn als Geschäftsführer weitergeführt.

Klaus Amrehn, Gründer des Unternehmens, zur Nachfolge: „Mit Habanero als Gesellschafter und meinem Sohn Markus als Geschäftsführer ist für mich die Nachfolgeregelung so gelungen, wie ich mir das vorgestellt habe.“

Alexander Müller, geschäftsführender Gesellschafter der Habanero Networks GmbH, verweist auf die Marktstellung von Amrehn im Umfeld kritischer Infrastrukturen und auf das gemeinsame Potenzial an der Schnittstelle von Netzwerktechnik und physischer Sicherheit.

30 Jahre

Branchenerfahrung

> 1.000

Installationen BioPortA ©

> 30 %

Wartungsumsatz

Amrehn – Sicherheit &Technologie GmbH

Die Amrehn – Sicherheit & Technologie GmbH mit Sitz in Waldbüttelbrunn plant, errichtet und wartet Sicherheitstechniklösungen, wie z.B.: Gefahrenmelde- und Branderkennungsanlagen, Videoüberwachung, Zutrittskontrolle und Tresore.

Zweiter Schwerpunkt sind Speziallösungen für Kreditinstitute – UVV-Kasse und Zugangsmanagement, Foyerabsicherung sowie die Absicherung von Geldautomaten mit Tinteneinfärbesystemen.

Mit BioPortA © verfügt das Unternehmen über eine eigene Softwarelösung mit bundesweit über 1.000 Installationen. Der Betrieb ist VdS-zertifiziert und beim Bayerischen Landeskriminalamt gelistet.

HABANERO NETWORKS

Die Habanero Networks GmbH mit Sitz in München ist eine Unternehmensgruppe für Netzwerk-, Kommunikations- und Sicherheitstechnik mit Fokus auf kritische Infrastrukturen, die öffentliche Hand und regulierte Industrien.

Ziel ist der Aufbau eines deutschlandweit führenden Systemintegrators für resiliente und sichere Infrastrukturen. Aktuell sind mehr als 60 Mitarbeitende in der Gruppe tätig.

Habanero tritt gezielt in Nachfolgesituationen ein und lässt den Gruppenunternehmen unternehmerische Freiheit; Standort, Marke und Kultur bleiben erhalten.

Geordnete Nachfolge

Zentrales Anliegen war eine Nachfolgelösung, die dem Gründer Klaus Amrehn den geordneten Rückzug aus der Geschäftsführung ermöglicht und zugleich die Weiterführung durch Markus Amrehn langfristig absichert.

Kaufpreis und Transaktionssicherheit

Neben der Suche nach einem passenden Interessenten, standen der bestmögliche Kaufpreis und die Sicherheit des Vollzugs im Vordergrund. Der Wettbewerb aus insgesamt vier Angeboten hat beides ermöglicht.

Eigenständigkeit und Standort

Der Erhalt des Standorts Waldbüttelbrunn sowie von Eigenständigkeit und Unternehmenskultur war für die Verkäufer wichtig. Habanero lässt den Managementteams der Gruppenunternehmen bewusst unternehmerische Freiheit – dieser Ansatz hat den Ausschlag gegeben.

Vertraulichkeit

Der Prozess wurde eng mit den Gesellschaftern abgestimmt. Steinbeis M&A hat die Vertraulichkeit gegenüber Wettbewerbern, Kunden und Mitarbeitenden über den gesamten Prozess geschützt.

Erfolgsfaktoren



Zweistufiger Prozessansatz – zunächst Prüfung einer Verflechtung mit lokalen Wettbewerbern, danach breite Investorenansprache



Passgenaue Käuferauswahl – Dank der besonderen Branchenerfahrung und vielzähligen Kontakte in der Sicherheitstechnik wurden strategische Käufer und Finanzinvestoren gezielt angesprochen; vier Angebote schufen echten Wettbewerb und damit ausreichend Verhandlungsspielraum und Transaktionssicherheit



Vorstrukturierung der Gruppe – die Überführung der Amrehn & Co. Service GmbH & Co. KG in die GmbH und die Konsolidierung der Zahlen wurden aufbereitet und gegenüber Käufern und deren Beratern belastbar dargestellt



Verhandlungsführung – in den Verhandlungen zu Kaufpreis, Equity Bridge und Net-Working Capital Anpassungen wurden die Positionen der Verkäufer fundiert hergeleitet und bestmöglich durchgesetzt



Momentum und Prozesssteuerung – von der Investorenansprache im Oktober 2025 bis zum Signing im Juni 2026 wurde der Prozess ohne Leerlauf geführt und bis zum Vollzug im Juli 2026 begleitet

S | Nachfolge geregelt

Klaus Amrehn zieht sich aus der Geschäftsleitung zurück und bleibt dem Unternehmen in der Übergangsphase als Berater erhalten. Markus Amrehn führt die Gesellschaft als Geschäftsführer weiter

S | Eigenständigkeit in einer größeren Gruppe

Standort, Marke und Unternehmenskultur bleiben erhalten. Portfolio, überregionale Aufstellung und Zertifizierungen der Habanero-Gruppe eröffnen Kunden und Mitarbeitenden zusätzliche Perspektiven

S | Wettbewerblich erzielt Ergebnis

Aus vier vorliegenden Angeboten wurde der Käufer mit dem besten Gesamtbild ausgewählt. Steinbeis M&A hat die Vorstellungen der Verkäufer in den Verhandlungen zu Kaufpreis und Equity Bridge durchgesetzt.

S | Der Steinbeis M&A Ansatz

- » Wettbewerbsanalyse als Ausgangspunkt
- » Vorstrukturierung und Konsolidierung der Gruppe
- » Gezielte Ansprache von Strategen und Finanzinvestoren
- » Verhandlungsführung zu Kaufpreis und Equity Bridge
- » Effiziente Prozessführung bis zum Vollzug

“Steinbeis M&A gehört klar zu den Beratern, die Geld bringen statt kosten. Magnus Höfer hat uns als Familienunternehmen hervorragend abgeholt und den Prozess äußerst professionell gemanagt, ohne ihn wäre das Ergebnis so nicht möglich gewesen.“

Markus Amrehn, Geschäftsführer Amrehn – Sicherheit & Technologie GmbH



Magnus Höfer, Partner

„Magnus liefert stets pragmatische Lösungen auf Augenhöhe, die strategisch wie auch operativ funktionieren.“

Berufliche Highlights

- » Partner bei Steinbeis M&A Partners GmbH
- » Vorstand der Financial Experts Association (FEA)
- » Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Experience One AG
- » Founding Partner bei GMH-Ventures GmbH
- » CEO bei Union Tank Eckstein GmbH & Co KG (UTA),
- » CEO bei Kwizda Pharmahandel GmbH
- » Geschäftsführer bei GEHE Pharma Handel GmbH
- » Strategieberater bei IMS Health (IQVIA) und Contrast (EY Partenon)

Ausgewählte Referenzen

ALLEGION 

Amrehn – Sicherheit
& Technologie GmbH



 **Dallmeier**

 **GRASSFISH**



Steffen Lohrer, Managing Partner

„Steffen kennt die Branche und seine Akteure durch seine langjährige Tätigkeit als Gesellschafter und Geschäftsführer eines Sicherheits-Errichters bzw. 2 Notrufzentralen.“

Berufliche Highlights

- » Gründer und Managing Partner bei Steinbeis M&A Partners GmbH
- » Geschäftsführer und Gesellschafter verschiedener Sicherheits-Unternehmen
- » Gründer und Vorstand der Steffen Lohrer Stiftung für ganzheitliche Medizin und persönliches Wachstum
- » Viele Aufsichtsrats- / Verwaltungsrats- / Kuratoriums- und Beiratsmandate
- » Jahrelange Erfahrung als Unternehmensgründer, Investor und Business Angel
- » 12 Jahre Präsident des Business Club Rhein-Neckar (Forum für Unternehmensbeteiligungen)

Ausgewählte Referenzen


Alarm- und Sicherheitstechnik

Keller Sicherheitstechnik

Hoffmann Sicherheitssysteme

 **SICHERHEITS
ZENTRALE**



*Big enough to serve,
small enough to care.*

14 Partner
8 Standorte

Ganzheitliche Transaktionsberatung
von Unternehmen für
Unternehmer



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

Erfahrung aus über 250
erfolgreich
abgeschlossenen
Transaktionen

Erfahrenes Team mit umfangreicher
Branchen- und Produktexpertise



Win-Win Situation durch intelligente und
empathische Verhandlungsführung

Ergebnisorientierte
Prozessführung,
bestmöglicher
Transaktionswert



Fokus Mittelstand

Netzwerkzugang durch Partner &
internationalen Steinbeis-Verbund

Ihre Ansprechpartner

Magnus Höfer



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

Steffen Lohrer



Managing Partner
+49 171 5800 0008
lohrer@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)