



VEGA PARTNERS

Branchenreport – Bau und Handwerk

Januar 2025

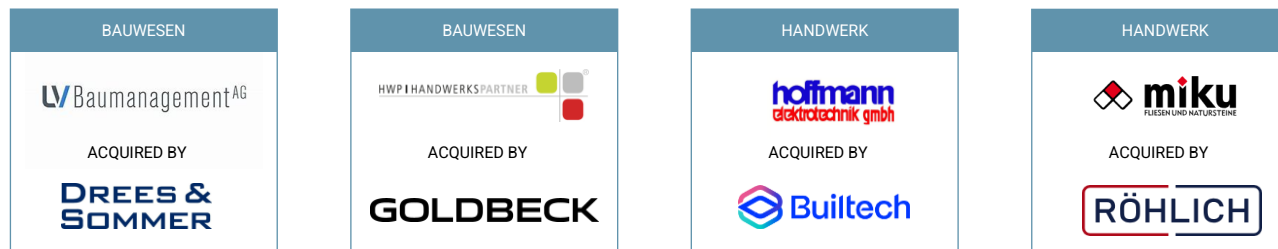
Die Bau und Handwerk Branche, bestärkt durch ihre nachhaltige Entwicklung sowie das langfristige Wachstumspotential, zeigt seit Q1 2023 eine positive Entwicklung der M&A Aktivität

Executive Summary

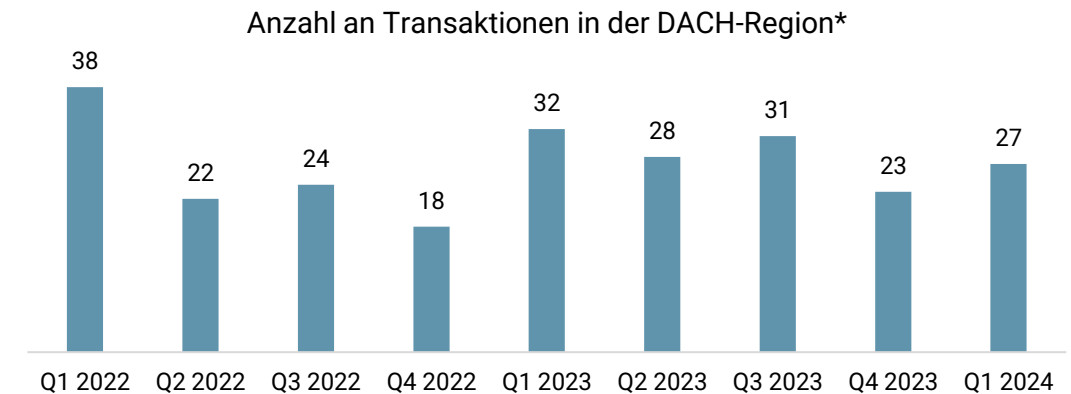
Branchen Highlights

- In den **folgenden Jahren** wird es zu einem **Anstieg an Transaktionen kommen**, da viele Unternehmer nach **Nachfolgelösungen suchen** – dies führt zu einem **professionelleren Umfeld, da Käufer oft mit M&A Profis zusammenarbeiten**.
- Innerhalb des Betrachtungszeitraums von **Q1 2022 bis einschließlich Q1 2024**, waren durchschnittlich **ca. 41,3% aller Transaktionen mit Finanzinvestoren**** und **ca. 58,7% mit strategischen Investoren*****.
- **Ein Großteil aller Transaktionen fand in Deutschland statt**, diese machten **ca. 79,9% aller Transaktionen** im Betrachtungszeitraum aus; anschließend folgen die **Schweiz mit ca. 11,7%** und **Österreich mit ca. 8,4%**.

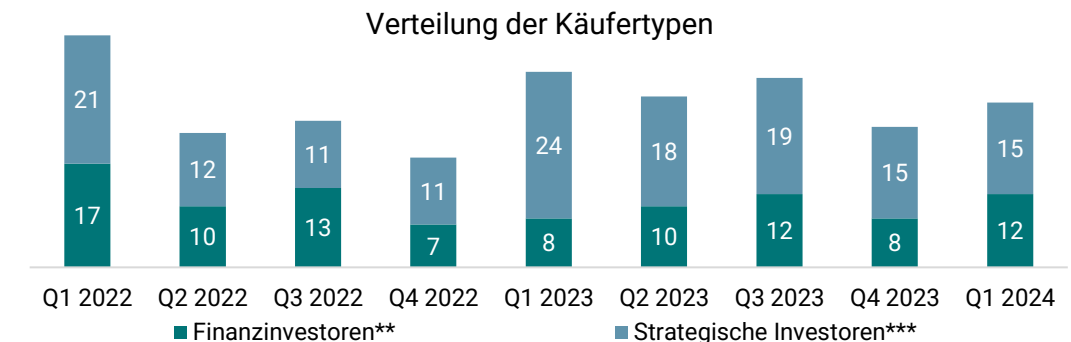
Transaktionen nach Unterbranchen



Transaktionsentwicklung



Käuferübersicht



*Quelle: Transaktionsdaten basierend auf MAJUNKE Consulting Reports / **Finanzinvestoren: Investieren primär in Unternehmen, um finanzielle Renditen zu erzielen, ohne dabei strategische Synergien anzustreben. / ***Strategische Investoren: Unternehmen die in der gleichen/ähnlichen Branche aktiv sind und strategische Synergien anstreben.

Marktakteure innerhalb der Bau Branche können maßgeblich von einer gezielten strategischen Positionierung & Unabhängigkeit von ihren Lieferanten profitieren

Marktumfeld der Bau Branche

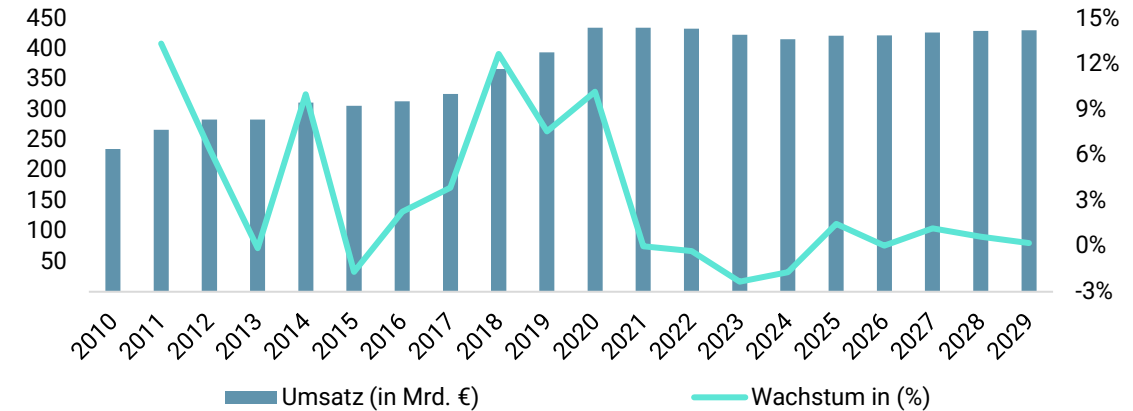
Wachstumstreiber & Potenziale

- Bauunternehmen können sich im Marktumfeld durch **hervorragendes Projektmanagement & die gezielte Beauftragung** von exzellenten externen Dienstleistern differenzieren und Kosten sparen.
- Der Einsatz von **digitalen Werkzeugen** (z.B. Building-Information-Modeling-Software) kann die eigenen Planungskapazitäten entlasten, und die Durchführung von **komplexeren Bauprojekten** ermöglichen.
- Gemäß des Bundesverkehrswegeplans 2030* plant der Staat **mehrere Milliarden Euro in die Deutsche Infrastruktur** zu investieren, was sich wiederum positiv auf die Baugewerbe Branche **auswirken wird**.

Wettbewerbsumfeld

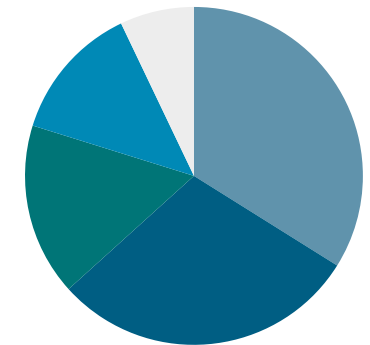
- Die **Zinspolitik** der EZB bildet einen **maßgeblichen Einflussfaktor** für die Branche, da jegliche Anhebungen die Baufinanzierungskosten beeinflussen.
- **Eine hohe Marktfragmentierung** führt dazu, dass es keine Hauptakteure im Markt gibt, was wiederum zu einem **hohen Maß an Wettbewerb** untereinander führt.
- Weiterhin wird die Branche aktuell durch eine spürbare Verhandlungsmacht der **Zulieferer charakterisiert**, da diese die, durch die aktuellsten Krisen hervorgerufenen, Preiserhöhungen gut an die **Bauunternehmen weiterreichen können**.

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Bauhauptgewerbe (33,9%)
- Ausbaugewerbe (29,4%)
- Bauplanung (16,5%)
- Sonstige Bauleistungen (13,1%)
- Verarbeitendes Gewerbe (7,1%)



*Quelle: IBISWorld - F40.00DE – Baugewerbe Report / BMDV – Bundesverkehrswegeplan 2030

Marktakteure innerhalb der Handwerk Branche können maßgeblich von einer gezielten strategischen Positionierung & Unabhängigkeit von ihren Lieferanten profitieren

Marktumfeld der Handwerk Branche

Wachstumstreiber & Potenziale

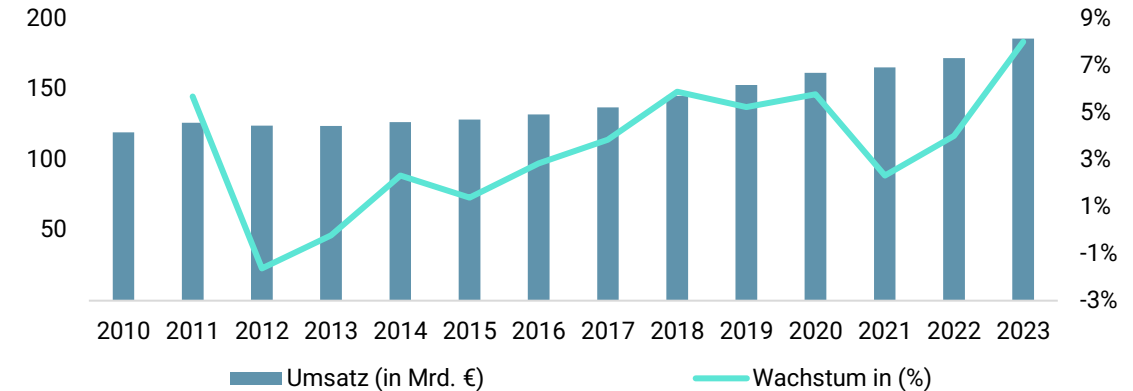
- **Hohes Wachstumspotential** liegt in der **Akquisition von strategischen Partnern**, um so die **bestehende Kundenbasis der Partner zu integrieren & qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen**.
- Unternehmen können sich durch den Aufbau einer exzellenten Reputation & den **Erwerb von Spezialausrüstungen** oder –technologie differenzieren.
- **Die Erweiterung des eigenen Dienstleistungsportfolios** erlaubt Unternehmen **komplementäre & holistische Kundenlösungen** anzubieten (z.B. der Erwerb eines Bodenlegers durch einen Elektriker ermöglicht das Angebot umfassender Renovierungsdienstleistungen).

Wettbewerbsumfeld

- **Die Handwerksbranche zeichnet sich durch sein fortwährendes & beständiges Wachstum** aus, sodass die Branche in den Jahren 2010-2021 ein durchschnittliches Wachstum von ca. 3,5% erzielt hat.
- Deutsche Unternehmen müssen **kontinuierlich mit mehr ausländischen Akteuren** (in bspw. dem Plattenbau) aufgrund des Fachkräftemangels im Handwerk konkurrieren.
- Oftmals bestand eine Abhängigkeit zu den eigenen Zulieferern, d.h. Materialengpässe oder höhere Energiepreise führten zu Kostenerhöhungen und reduzierten das Finanzergebnis – Ein Rückgang dieser Tendenz ist in den kommenden Jahren zu erkennen, da sich Unternehmen unabhängiger machen.

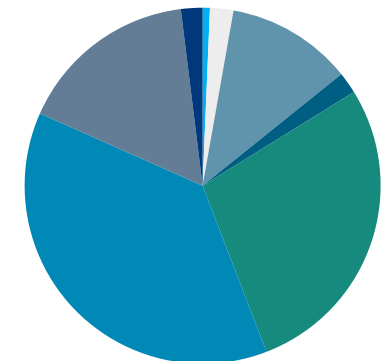
*Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Ofen- und Luftheizungsbauer (0,7%)
- Stuckateure (2,1%)
- Maler und Lackierer (11,4%)
- Klempner (1,9%)
- Installateur und Heizungsbauer (28,0%)
- Elektrotechniker (37,5%)
- Tischler (16,4%)
- Glaser (2,0%)



Der Trend für die Multiples von Unternehmensbewertungen im Micro- (bis EUR 20 Mio. Umsatz) und Small Cap Bereich (bis EUR 50 Mio. Umsatz) ist über längere Zeiträume recht stabil

EBIT- und Umsatzmultiples, Q1 2025

Branche	EBIT-Multiple Min (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Max (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Min (Small-Cap)	EBIT-Multiple Max (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Min (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Max (Small-Cap)
Bau und Handwerk	4,5	6,3	5,0	6,6	0,4	0,7
Beratende Dienstleistungen	4,4	6,0	6,0	8,0	0,7	1,0
Software	5,3	7,7	8,3	10,1	1,2	2,0
Telekommunikation	4,8	6,9	7,5	9,3	1,0	1,4
Medien	4,6	6,4	6,6	8,3	0,8	1,1
Handel und E-Commerce	4,9	6,7	7,2	9,2	0,5	0,8
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,9	5,5	7,0	0,5	0,8
Elektrotechnik und Elektronik	5,0	6,9	6,8	8,3	0,7	1,2
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6,0	4,9	6,0	0,4	0,7
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,8	5,7	7,1	0,5	0,7
Chemie und Kosmetik	5,2	7,4	7,4	8,9	0,8	1,0
Pharma	5,9	8,3	8,5	10,9	1,4	2,0
Textil und Bekleidung	3,8	5,5	5,0	6,8	0,5	0,7
Erneuerbare Energien	5,0	7,2	8,1	9,8	1,0	1,4

Eine **sorgfältige Vorbereitung** sowie ein **strukturierter Verkaufsprozess** sind entscheidend für den Unternehmenswert. Weitere Werttreiber sind **geringe Abhängigkeiten** vom Gesellschafterkreis, Kunden und Lieferanten

Quelle: Finance Magazin

Das eingespielte Gründer-Team von Vega Partners verfügt über langjährige M&A-Erfahrung in der Gestaltung von individuellen Transaktionsprozessen

Ihre Ansprechpartner



Felix von der Heyden 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-173-7228496

Nach seiner mehrjährigen Tätigkeit in der M&A-Beratung bei dem renommierten Beratungshaus Deloitte mit Fokus auf Transaktionen im deutschen Mittelstand, leitete Felix von der Heyden zuletzt den Düsseldorfer Standort der M&A-Beratung Benchmark International. Seit Benchmark's Markteintritt im Jahr 2022 wirkte Felix maßgeblich bei über 25 Transaktionen mit.

Felix absolvierte erfolgreich einen Bachelor of Science in Industrial Management an der technischen Universität München. Er vertiefte seine Finanzkenntnisse durch den Abschluss Master of Science in Management und Finance an der Hult International Business School.



Lucas Rhönisch 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-152-52584129

Im Zuge seiner mehrjährigen Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte erlangte Lucas Rhönisch tiefgreifende Einblicke in den deutschen Mittelstand und sammelte umfangreiche Finanzkenntnisse. Für den Automobilhersteller Polestar baute er die Controlling-Abteilung im Zuge des Markteintritts in Deutschland auf. Zuletzt war Lucas bei Benchmark International als Projektleiter verantwortlich für ein sechs-köpfiges Team und wirkte maßgeblich beim Aufbau der deutschen Organisation mit.

Lucas hat einen Bachelor mit Schwerpunkt Recht, Steuern, Wirtschaftsprüfung sowie einen Master of Science in Financial Economics von der Erasmus Universität Rotterdam.