

# Architektur- und Bauplanung

Q2  
2026

Industry Update

Der Architektur- und Bauplanungsmarkt befindet sich in einer Phase der Neuordnung. Strukturell gestützte Nachfrage trifft auf hohe Fragmentierung und steigende operative Anforderungen und damit klaren Implikationen für **Profitabilität sowie Konsolidierung/ M&A:**

- **Professionelles Projektmanagement ist entscheidend:** Zunehmende Anforderungen bzgl. Projektmanagement, **Digitalisierung** (BIM<sup>1</sup>), **ESG** und **Regulierung** verschieben den Wettbewerb weg vom reinen Fachkönnen hin zur Fähigkeit, komplexe Projekte wiederholbar und effizient zu liefern
- **Margen unter Druck:** Der Anteil profitabler Architektur- und Planungsbüros **sinkt von 97% auf 84% (2025e)**, da steigende Kosten sowie Inflationseffekte nur teilweise über Honorare kompensiert werden können
- **Deutlich zunehmende M&A-Aktivität:** Die Zahl der Transaktionen im Sektor ist von **14 (2020) auf 49 (2025) gestiegen** und hat sich damit innerhalb von fünf Jahren mehr als verdreifacht
- **Entwicklung in Richtung Plattformmodelle:** Die zunehmende Bündelung von Architektur- und Generalplanern über alle Disziplinen und Leistungsphasen dient als Blaupause der aktuellen Marktentwicklung
- **Nachfolge als struktureller Deal-Treiber:** In Deutschland verfügen **jährlich rund 3.000 Ingenieurbüros über keine interne Nachfolgelösung**, was einen kontinuierlichen Pipeline- und Add-on-Flow (Buy-and-Build) für Plattformen schafft
- **Gelistete Vergleichsunternehmen signalisieren Plattform-Upside:** Integrierte Plattformen werden am Kapitalmarkt höher bewertet als spezialisierte Anbieter (Median 12,3x EV/EBITDA 2026E vs. 9,1x)

1) Building Information Modeling

Die Architektur- und Planungsbranche bildet das organisatorische und technische Rückgrat der Bau- und Immobilienwirtschaft. Als Schnittstelle zwischen Regulierung, Planung und Ausführung ist der Markt systemrelevant, gleichzeitig jedoch stark fragmentiert und überwiegend mittelständisch geprägt.

Segment	Architekten	Ingenieurbüros	Spezialisierte Bauingenieure
<b>Beschreibung</b>	<b>Entwurf &amp; konzeptionelle Planung (gestalterischer Leistungsfokus)</b>	<b>Technische Planung &amp; Bemessung/Engineering (technischer Leistungsfokus)</b>	<b>Fachplanung in Einzelgewerken (z.B. TGA<sup>1</sup>/Tragwerk/ Infrastruktur)</b>
<b>Rollenbild</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Häufig Lead im Hochbau; Gesamtplanung und Abstimmung der Projektbeteiligten</li> <li>Koordination von Fachplanern (teils Generalplanung) und Steuerung des Planungsprozesses</li> <li>Fokus: Genehmigung, Planungsqualität, Nutzer-/Gestaltungsanforderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Technischer Lead in technisch geprägten Hochbau- sowie Infrastruktur/Engineering-Projekten</li> <li>Technische Integration und Schnittstellenmanagement über Fachgewerke und Ausführung</li> <li>Mehr QS<sup>2</sup>-/Risiko-/Prozesssteuerung (Kosten/Compliance) je nach Anforderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disziplinspezifische Arbeit mit klaren Deliverables je Leistungsphase</li> <li>Eingebunden in Generalplanung/Projektteams; Schnittstelle zu Nachweisen und Ausführung</li> <li>Einfluss steigt mit technischer/regulatorischer Komplexität</li> </ul>
<b>Typische Bürogröße / Organisationsform</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Meist klein–mittelgroß (≈ 1–20 MA), häufig inhabergeführt</li> <li>Arbeit überwiegend in Projektteams</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Häufig mittelgroß (≈ 20–150 MA), teils multidisziplinär</li> <li>Organisation meist über Fachbereiche mit projektbezogenen Teams</li> <li>Größere Einheiten entstehen oft durch Gruppenstruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Typisch klein bis mittelgroß (≈ 5–30 MA), häufig spezialisiert und schlank organisiert</li> <li>Größenband je Disziplin unterschiedlich: z. B. TGA oft größer (≈ 20–100+ MA); stark abhängig von Nische und Projektvolumen</li> </ul>
<b>Typische Projekte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hochbau (Wohn-, Büro/Gewerbe, öffentliche Gebäude)</li> <li>Bestand (Umbau/Sanierung), ggf. Kultur/Sonderbauten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Büro-/Industrie-/Hybridbauten (technisch geprägt)</li> <li>Infrastrukturnahe Vorhaben; Koordination interdisziplinärer Projekte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fachplanung in Hochbau &amp; Infrastruktur (je Disziplin)</li> <li>Neubau &amp; Bestand (Sanierung/Optimierung) – z. B. TGA, Tragwerk, Tiefbau</li> </ul>

Der deutsche Markt ist durch eine hohe Anzahl an Kleinst- und Kleinbüros gekennzeichnet. Regionale Schwerpunkte bestehen insbesondere in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg mit hoher Bürodichte in urbanen Zentren.

Kleinere Einheiten stoßen bei Investitionen in Tools,

Governance und professionelle Steuerung zunehmend an Grenzen.

Entsprechend gewinnen Konsolidierer, Plattformen und PE-backed Gruppen durch ihre Ressourcen an Bedeutung – mit wachsender Relevanz internationaler Strukturen auch im deutschen Markt.

1) Technische Gebäudeausrüstung, 2) Qualitätssicherung

Quelle(n): LSJ Advisory Insights, Bundesingenieurkammer, Institut für freie Berufe, Verband beratender Ingenieure

Wettbewerb wird über Skalierungsfähigkeit entschieden: Plattformen professionalisieren zentrale Funktionen, Boutiquen bleiben fokussiert; Soloplayer positionieren sich dazwischen

Konsolidierer und Plattformen	Etablierte große Solospieler	Boutiquen und kleinststrukturierte Büros
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Integrierte Architektur- und Ingenieurplattformen mit breiter Leistungsabdeckung</li> <li>▪ Skalenvorteile durch zentrale Funktionen</li> <li>▪ Aktive Buy-and-Build-Strategien als dominantes Wachstumsmodell</li> <li>▪ Fokus auf komplexe Groß- und Megaprojekte sowie öffentliche und institutionelle Auftraggeber</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mittelgroße Architektur- oder Ingenieurbüros</li> <li>▪ Stabile Kundenbeziehungen und starke regionale oder fachliche Positionierung</li> <li>▪ Hohe Reputation und Projektverantwortung, jedoch begrenzte Skalierbarkeit</li> <li>▪ Wachstum überwiegend organisch; selektive Spezialisierung statt Plattformlogik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einzelarchitekten, kleine Teams und Boutique-Büros mit starker lokaler/ regionaler Verankerung</li> <li>▪ Fokus auf kleinere und mittlere Projekte</li> <li>▪ Begrenzte Ressourcen für Digitalisierung, ESG und professionelles Projektmanagement</li> <li>▪ Erhöhte Abhängigkeit von Nachunternehmer- und Freelancer-Strukturen</li> <li>▪ Steigender Anschlussdruck an größere Einheiten oder Plattformen</li> </ul>

## Ausgewählte Marktteilnehmer (illustrativ)

<p><b>Strategen</b></p>	<p><b>Architekten</b></p>	<p><b>Bekannteste Boutiquen in DE</b></p>
<p><b>PE-backed Plattformen</b></p>	<p><b>Ingenieure</b></p>	

Plattformen gewinnen an Bedeutung, während die Vielzahl kleiner Büros unter wachsendem Anpassungsdruck steht. Ein zentraler Treiber für Konsolidierung und M&A.

Quelle(n): LSJ Advisory Insights, Bundesingenieurkammer, Institut für freie Berufe, Verband beratender Ingenieure



## Digitalisierung

- Starker struktureller Treiber im Markt
- Anwendung von BIM Systemen gestiegen von 25 % (2020) auf 58 % (2025)
- Hoher Investitionsbedarf in Software, IT und Qualifizierung
- KI-Tools und digitale Zwillinge erfordern neue Kompetenzen, setzen aber auch Kapazitäten frei



## Vergütungsmodelle im Wandel

- Zunehmend Pauschalen sowie Bündel- und Rahmenverträge
- Tendenz zu integrierten Leistungsumfängen statt HOAI<sup>1</sup>-getriebener Einzelbeauftragungen
- Höhere Anforderungen an Kalkulation, Scope- und Claim-Management



## Nachhaltigkeitsanforderungen und ESG-Compliance

- EU-Taxonomie und Klimaziele erhöhen Planungsanforderungen
- Fokus auf Kreislaufwirtschaft, Energieeffizienz und Materialwahl
- Steigender Bedarf an ESG- und Nachhaltigkeitskompetenz in der Planung



## Regulatorische Komplexität

- HOAI-Reform und neue Bauvorschriften erhöhen den Aufwand
- Projektmanagement, Qualitätssicherung und Risikomanagement werden zum Wettbewerbsvorteil
- Höhere Dokumentations- und Haftungsanforderungen in der Projektabwicklung



## Fachkräftemangel und demografischer Wandel

- Fachkräftemangel trifft kleine Büros überproportional
- Größere Büros / Plattformen bieten bessere Vergütung sowie Karriere- und Weiterbildungspfade
- Personalverfügbarkeit wird zum Engpassfaktor für Wachstum und Projektabwicklung

**Rasante Entwicklungen im KI-Bereich und Digitalisierung verändern den Markt signifikant; Plattformen und große Player reagieren schneller und heben Synergien gruppenübergreifend.**

1) Honorarordnung für Architekten und Ingenieure

Quelle(n): LSJ Advisory Insights, ACE – The Architectural Profession in Europe, KOBOLD Zukunftsstudie

Der Markt bietet ein attraktives Buy-and-Build-Fenster mit vielen add-on-fähigen Targets, Skaleneffekten über Plattformfunktionen und robuster Endmarktnachfrage.

Marktbegünstigende Faktoren:



## Strukturelle Attraktivität

- Steigende Eintrittsbarrieren durch Regulierung, Technologie
- Projektkomplexität erhöht Bedarf an Professionalität und fachlicher Vertiefung
- ESG- und digitale Anforderungen verstärken Nachfrage nach übertragbaren und plattformfähigen Kompetenzen



## Plattform- und Servicepotenzial (Recurring revenues)

- Langlaufende Kundenbeziehungen, Rahmenverträge, hohe Wiederbeauftragungsquoten
- Wiederkehrende Services (z.B. Monitoring, digitale Gebäudedaten) ermöglichen planbarere Umsätze
- Zentralisierung von Funktionen (BIM/IT, HR, PMO<sup>1</sup>, BD<sup>2</sup>) schafft Skaleneffekte und Standardisierung



## M&A-freundliches Marktumfeld

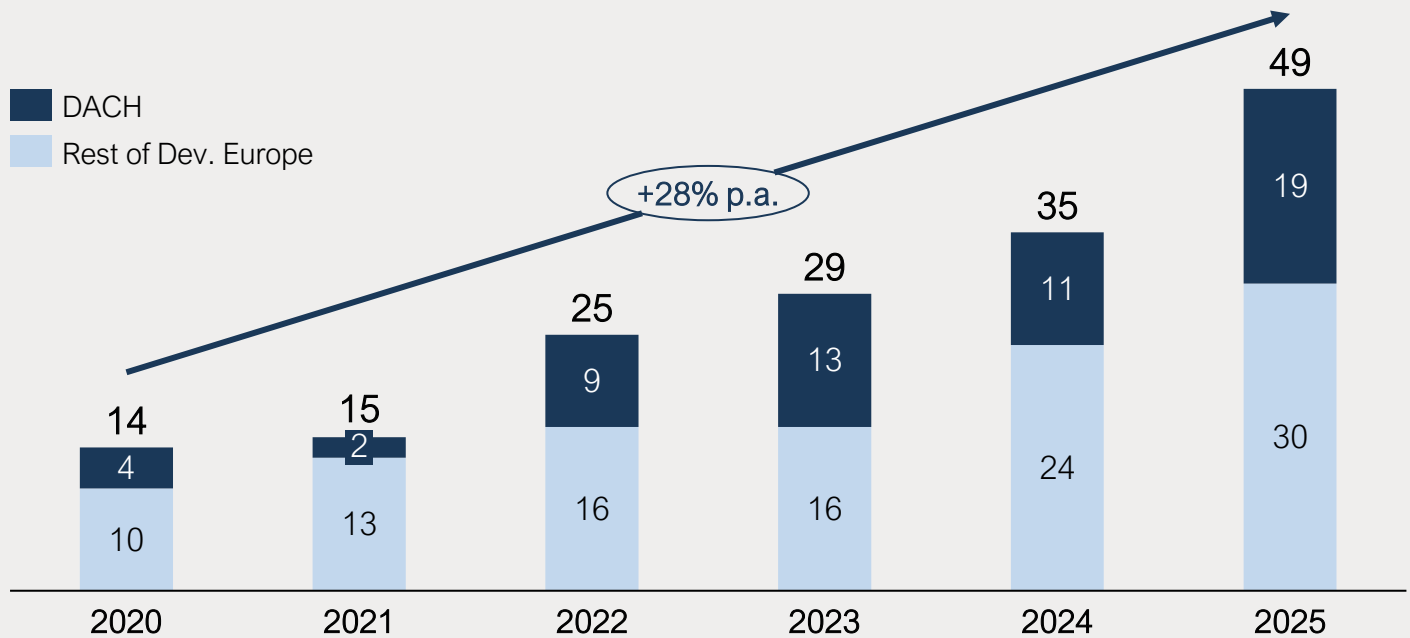
- Nachfolgesituation als struktureller Deal-Enabler
- Geringe Wettbewerbsintensität in vielen spezialisierten Teilsegmenten
- Fokus der Käufer auf Kompetenzaufbau (z. B. Gesundheitsbau, Nachhaltigkeit, Infrastruktur)
- Buy-and-Build als etabliertes und gut umsetzbares Wertschöpfungsmodell

Architektur und Bauplanung vereinen starke Nachfrage und investierbare Plattformlogiken – ein attraktives Zeitfenster für M&A-getriebene Wertschöpfung.

1) Project Management Office, 2) Business Development

Quelle(n): Mergermarket, LSJ Advisory Insights, Bundesingenieurkammer, Institut für freie Berufe, Verband beratender Ingenieure, Capstone Partners

Anzahl der Transaktionen (Target in DACH + Developed Europe<sup>1</sup>), 2020-2025



## Einflussfaktoren



### Zyklische Normalisierung (Timing-Effekt)

- 2020/21: Verzögerungen durch Unsicherheit, Finanzierung und langwierige Prozesse
- Ab 2022: Wiederaufnahme aufgeschobener Transaktionen



### Angebotsseitige Deal-Freisetzung

- Generationenwechsel und persönliche Exit-Entscheidungen werden zunehmend umgesetzt
- Höhere Transparenz über Bewertungsniveaus durch Plattformmodelle und deren vorangegangene Transaktionen senken Verkaufshemmnisse
- Track Records zu erfolgreichen Add-on Akquisitionen beschleunigen Entscheidungsprozesse bei Inhabern



### Transaktions- und Kapitalmarktdynamik

- Private Equity als zentraler Volumentreiber durch Buy-and-Build-Strategien
- Normalisierte Finanzierungsbedingungen erhöhen die Umsetzbarkeit von Transaktionsprozessen
- Flexible Dealstrukturen (Earn-outs, Deferred Payments) erleichtern Abschlüsse

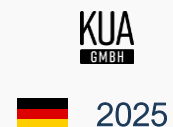
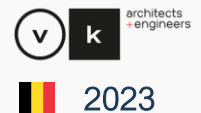
<sup>1</sup>) Developed Europe bestehend aus Western EU + Nordics  
Quelle(n): Mergermarket, LSJ Advisory Insights, McKinsey & Company, Roland Berger, RSM

## Unternehmen

## Auszug: Zukäufe



- **Plattform-Launch:** Triton etabliert 2026 mit formicon eine Plattform im deutschen Architektur- und Ingenieurmarkt
- **Strategie:** Aufbau einer integrierten Planungsgruppe im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie (fachlich & regional)
- **Start-Setup:** Bündelung mehrerer Einheiten (u. a. Architektur-/Generalplanung & Ingenieurleistungen; inkl. blfp, IBJ Planungsgesellschaft, enertec, SGP)
- **Positionierung:** Fokus auf komplexe Projekte für öffentliche und gewerbliche Auftraggeber
- **Leistungsprofil:** Generalplaner mit zentraler Schnittstellenfunktion über Disziplinen und Leistungsphasen (von „Phase Zero“ bis Umsetzung)
- **Implikation:** Beispiel für Plattformbildung; Referenzmodell für weitere Konsolidierung im Sektor



Finanzinvestoren

Strat. Konsolidierer

Quelle(n): Mergermarket, LSJ Advisory Insights, Company Websites

## Planung/Engineering



Unternehmen	EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
	2025LTM	2026E	2027E	2025LTM	2026E	2027E	2025LTM	2026E	2027E
Sweco AB	1.8x	1.8x	1.6x	11.4x	14.4x	13.7x	16.2x	17.6x	15.1x
AECOM	0.8x	0.8x	0.8x	9.0x	9.2x	9.0x	11.9x	10.0x	9.8x
Arcadis NV	0.7x	0.9x	0.9x	7.3x	6.3x	6.2x	10.0x	7.8x	7.9x
AtkinsRéalis Group Inc.	1.3x	1.3x	1.3x	14.5x	14.0x	12.5x	20.1x	17.4x	15.5x
Stantec Inc.	2.4x	2.4x	2.2x	14.4x	13.8x	12.4x	20.1x	18.6x	17.4x
WSP Global Inc.	1.8x	2.3x	2.0x	13.1x	12.6x	10.5x	18.2x	18.6x	15.3x
Norconsult ASA	1.3x	1.5x	1.3x	10.5x	10.3x	8.8x	17.1x	16.4x	14.2x
Jacobs Solutions Inc.	1.4x	1.4x	1.3x	12.0x	12.3x	11.7x	15.9x	12.7x	11.9x
Tetra Tech, Inc.	1.9x	1.8x	2.1x	11.2x	11.2x	11.8x	14.1x	12.1x	12.8x
<b>Median</b>	1.4x	1.5x	1.3x	11.4x	12.3x	11.7x	16.2x	16.4x	14.2x
<b>Average</b>	1.5x	1.6x	1.5x	11.5x	11.6x	10.7x	16.0x	14.6x	13.3x

## Sub-Spezialisten innerhalb des Planungs-/Engineeringsektors



Unternehmen	EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
	2025LTM	2026E	2027E	2025LTM	2026E	2027E	2025LTM	2026E	2027E
Rejlers AB	0.9x	1.0x	0.9x	7.2x	8.1x	7.0x	11.9x	14.9x	11.5x
Bowman Consulting Group Ltd.	1.5x	1.5x	1.3x	15.8x	10.1x	8.8x	38.9x	32.9x	23.3x
Willdan Group, Inc.	1.8x	1.8x	1.6x	16.6x	13.8x	12.8x	27.2x	22.0x	19.1x
Worley Limited	0.7x	0.6x	0.6x	9.5x	7.5x	7.6x	13.2x	10.2x	10.6x
<b>Median</b>	1.2x	1.2x	1.1x	12.7x	9.1x	8.2x	20.2x	18.5x	15.3x
<b>Average</b>	1.2x	1.2x	1.1x	12.3x	9.9x	9.0x	22.8x	20.0x	16.1x

**Peer Group 1** umfasst integrierte Planungs- und Engineering-Dienstleister einschließlich Consulting sowie Projekt- und Programmmanagement. Der Median von **12.3x EV/EBITDA (2026E)** reflektiert die Skalierbarkeit dieser Plattformen sowie eine hohe Ergebnisvisibilität durch wiederkehrende Mandate und Rahmenverträge.

**Peer Group 2** beinhaltet spezialisierte Engineering-Anbieter innerhalb des Planungs- und Engineering-Sektors mit stärker fokussiertem und teilweise zyklischerem Leistungsprofil (u. a. Energy/Resources und Infrastruktur). Der niedrigere Median von **9.1x EV/EBITDA (2026E)** spiegelt höhere Endmarkt- und Mixrisiken sowie eine geringere Diversifikation im Vergleich zu integrierten Plattformen wider.

Quelle(n): S&P CapIQ as at 10.04.2026, LSJ Advisory Insights, Company Websites, Auxo Capital Advisors, Roland Berger



**Tobias Ramminger**  
Managing Partner

+49 (0) 151 10365634  
tobias.ramminger@lsj-advisory.com



**Franziska von Luckner**  
Director

+49 (0) 160 6830708  
franziska.luckner@lsj-advisory.com



**Thiemo Schröcker**  
Analyst

+49 (0) 151 10289646  
thiemo.schroecker@lsj-advisory.com

LSJ. Advisory ist eine Advisory-Boutique im Herzen von Frankfurt am Main und bietet maßgeschneiderte M&A und Corporate Finance Beratungsleistungen.

Als Berater aus Leidenschaft übernehmen wir Verantwortung und verstehen uns als verlässliche und starke Persönlichkeit an der Seite unserer Kunden. Mittelstandsaffin, dynamisch und kundennah sind wir der ideale Partner für Unternehmen, Unternehmer und Finanzinvestoren. Wir begleiten unsere Kunden umfangreich bei ihren Vorhaben rund um Unternehmensverkäufe, -Käufe und -Beteiligungen.

Unsere Berater sind mit 20 Jahren Branchenerfahrung Experten auf ihrem Gebiet. Wir haben Gesellschafter bei Unternehmensnachfolgen begleitet, Private Equity im Rahmen von Buy-and-Build Stories erfolgreich unterstützt sowie Unternehmen bei Carve-outs oder als Käufer beraten.

Wir legen großen Wert auf Sektor-Kompetenz und fokussieren uns auf die Bereiche Business Services, IT Services sowie Industrial Tech und Automation.