

Brandschutz

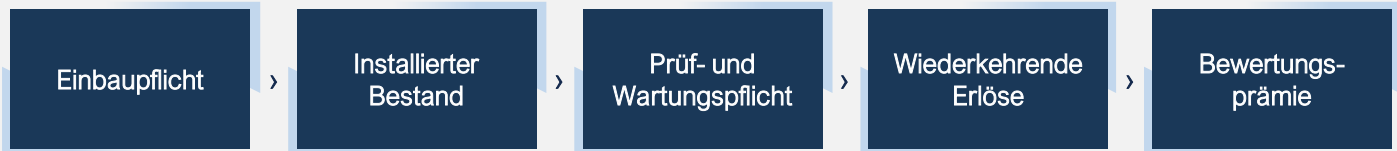
Q3 2026

Industry Update



LSJ. Advisory

Nicht der Auftragseingang ist das Asset, sondern der Wartungsbestand.



Struktureller Wachstumsmarkt

9,4 EURbn → 10,7 EURbn

wuchs der deutsche Brandschutzmarkt zwischen 2020 und 2025, seit 2022 mit rund 4 % p. a. – und das gegen eine rückläufige Bauleistung¹



Nachfrage auf vier unabhängigen Säulen

4 Regime

tragen die wiederkehrende Nachfrage: Landesbaurecht, Arbeitsschutz, private Normung und Versichererauflagen. Sie müssten alle gleichzeitig fallen, damit die Wiederkehr entfällt



Neue Risikoklassen als eigenes Wachstumsfeld

3 Hochwachstumssegmente

Rechenzentren, Batteriespeicher und Tiefgaragen weisen den stärksten prognostizierten Bedarf auf und erfordern zunehmend Löschtechnik jenseits klassischer Sprinklerlösungen



Nachfolge als struktureller Deal-Treiber

120+ inhabergeführte Unternehmen

haben wir im deutschen Brandschutzmarkt identifiziert; bei mindestens 100 davon ist ein geschäftsführender Gesellschafter 55 Jahre oder älter²



Bewertungsprämie über die Marge

18,1% EBITDA-Marge / 2,5x Umsatz (Median)

erzielen bzw. erreichen Anbieter mit gesetzlich gebundenen Erlösen gegenüber 9,3 % / 1,1x bei projekt- und produktgetriebenen Anbietern; im Durchschnitt liegen die Werte bei 18,4 % / 2,6x gegenüber 10,1 % / 1,3x³

1) valantic, Viewpoint Brandschutzbranche, Februar 2026; Abgrenzung aktiver und passiver Brandschutz 2) Eigene Recherche, 134 ausgewertete Unternehmen im Kernperimeter mit mindestens 10 Mitarbeitenden. Betriebe unterhalb dieser Schwelle sind nicht erfasst; die Zahl ist eine Untergrenze 3) Vergleichsgruppen der Studie, berichtete Werte, LTM 06/2026, Stichtag 24.08.2026

Quelle(n): iUnit Group, Valantic, VdS, S&P Capital IQ (Stichtag 24.08.2026), LSJ Advisory Insights

Zwei von vier Wertschöpfungsstufen erzeugen wiederkehrende Erlöse – und genau diese tragen das Ergebnis

Brandschutz wird gemeinhin als Teil der technischen Gebäudeausrüstung wahrgenommen und damit als Teil des Bauzyklus. Diese Sicht greift zu kurz. Der wirtschaftliche Kern liegt nicht in der Errichtung, sondern in der gesetzlich und versicherungsseitig getakteten Instandhaltung des installierten Bestands. Wer den Markt bewerten will, muss ihn entlang der Wiederkehr lesen – nicht entlang des Auftragseingangs.

Wertschöpfungskette aktiver Brandschutz



Dunkel hervorgehoben: die Stufen mit wiederkehrenden Erlösen

Ergebnisbeitrag je Leistungsart

Prüfung und Inspektion	Monitoring und Aufschaltung	Reparatur und Instandhaltung	Modernisierung und Retrofit	Neuanlagenbau
Wiederkehr: monatlich bis jährlich, vertraglich gebunden Ergebnisbeitrag: deutlich überdurchschnittlich	Wiederkehr: laufend Ergebnisbeitrag: deutlich überdurchschnittlich	Wiederkehr: anlassbezogen, aus Prüfbefunden Ergebnisbeitrag: überdurchschnittlich	Wiederkehr: zyklisch Ergebnisbeitrag: durchschnittlich	Wiederkehr: einmalig Ergebnisbeitrag: unterdurchschnittlich

Der Ergebnisbeitrag folgt der Wertschöpfungsstruktur: Prüf- und Wartungsleistungen sind personalgetrieben und tragen kaum Materialdurchleitung, während das Neuanlagengeschäft Material- und Nachunternehmeranteile enthält, die die Marge verwässern.

Beleg aus der Segmentberichterstattung der APi Group¹

	EBITDA-Marge FY2024	EBITDA-Marge FY2025	
Safety Services: Brandschutz und Life Safety	15,9%	16,8%	Inspektion, Service und Monitoring stellen bei APi 54 % des Gruppenumsatzes. Der Abstand beim EBITDA von rund sechs Prozentpunkten zwischen beiden Segmenten belegt die Ertragsstruktur, die diese Seite beschreibt.
Specialty Services: Infrastruktur und Spezialbau	11,4%	10,7%	



Größte operative Herausforderungen der Branche²

68% Gesetze und Versordnungen

68% Fachkräftemangel

64% Planung / Genehmigung / Prüfung

57% Dokumentationspflichten

Der Wartungsvertragsbestand, nicht der Auftragseingang, bestimmt Ertragsqualität und Bewertung eines Brandschutzunternehmens.

1) APi Group Geschäftsbericht 2025 2) Brandschutz-Konjunkturbarometer 2024/25, n = 81, Mehrfachantworten möglich; Werte aus der veröffentlichten Grafik abgelesen

Quelle(n): APi Group Geschäftsbericht 2025, FeuerTrutz, LSJ Advisory Insights

Die Nachfrage entsteht nicht aus Investitionsentscheidungen, sondern aus Rechtspflicht und Versicherbarkeit.

Die wiederkehrende Nachfrage im Brandschutz ruht auf vier voneinander unabhängigen Säulen. Zwei davon setzen überhaupt keinen Gesetzgeber voraus, sondern Versicherbarkeit und Haftung. Das unterscheidet den Brandschutz von Prüfmärkten, die an einer einzigen Vorschrift hängen.

Regulatorische Robustheit – vier unabhängige Säulen

	Wer setzt die Regel	Beispiele	Regulatorisches Änderungsrisiko (Einschätzung)
			niedrig hoch
Landesbaurecht	16 Landesgesetzgeber	Prüfverordnungen, Sonderbauverordnungen, Rauchwarnmelderpflicht	
Arbeitsschutz / DGUV	BMAS / ASTA und Unfallversicherungsträger	ASR A2.2, Brandschutzhelfer, Brandschutzbeauftragter	
Private Normung	DIN, VDE, CEN	DIN 14675, DIN VDE 0833, DIN 14406-4, DIN 14676	
Versicherung und Betreiberhaftung	Sachversicherer / Versicherungsvertrag / Haftungsrecht	VdS, FM Global, Obliegenheiten, Organisationsverschulden	

Prüf- und Wartungspflichten nach Anlagenart

Anlagenart	Regelwerk	Zyklus (Praxis)	Ebene
Brandmeldeanlagen	- DIN 14675-1:2020-01 - DIN VDE 0833-1:2014-10 - DIN VDE 0833-2:2022-06	Inspektion und Wartung, gestuft	Private Normung / Landesbaurecht / Versichererauflagen
Sprinkler- und Löschanlagen	- VdS CEA 4001: 2024-01 (08) - VdS 2109:2024-01 - VdS 2108:2024-01	Gestufte Betreiber-, Wartungs- und Fachprüfungen	Private Normung / Versichererauflagen
Feuerlöscher	- ASR A2.2 Ausgabe Mai 2018 - DIN 14406-4 Tragbare Feuerlöscher - Teil 4: Instandhaltung - DIN 14406-4 Beiblatt 1:2021-10	In der Regel alle 2 Jahre. Abweichungen durch Beanspruchung, Herstellerfristen, sowie Druckprüfung durch Betriebssicherheits-Verordnung	Arbeitsschutz / private Normung
Rauchwarnmelder	- DIN 14676-1:2025-05 - Landesbauordnungen	Mindestens 1x im Jahr mit Kulanz von maximal 3 Monaten	Landesbaurecht / private Normung
Wiederkehrende Prüfung sicherheits-technischer Anlagen	Prüfverordnungen / bauordnungsrechtliche Regelungen der Länder	In der Regel alle 3 Jahre; Frist und Anlagenkatalog je Bundesland	Landesbaurecht – länderspezifische Prüfverordnungen

Exkurs: Wie sich die Elektroprüfung verändert

Status Quo:

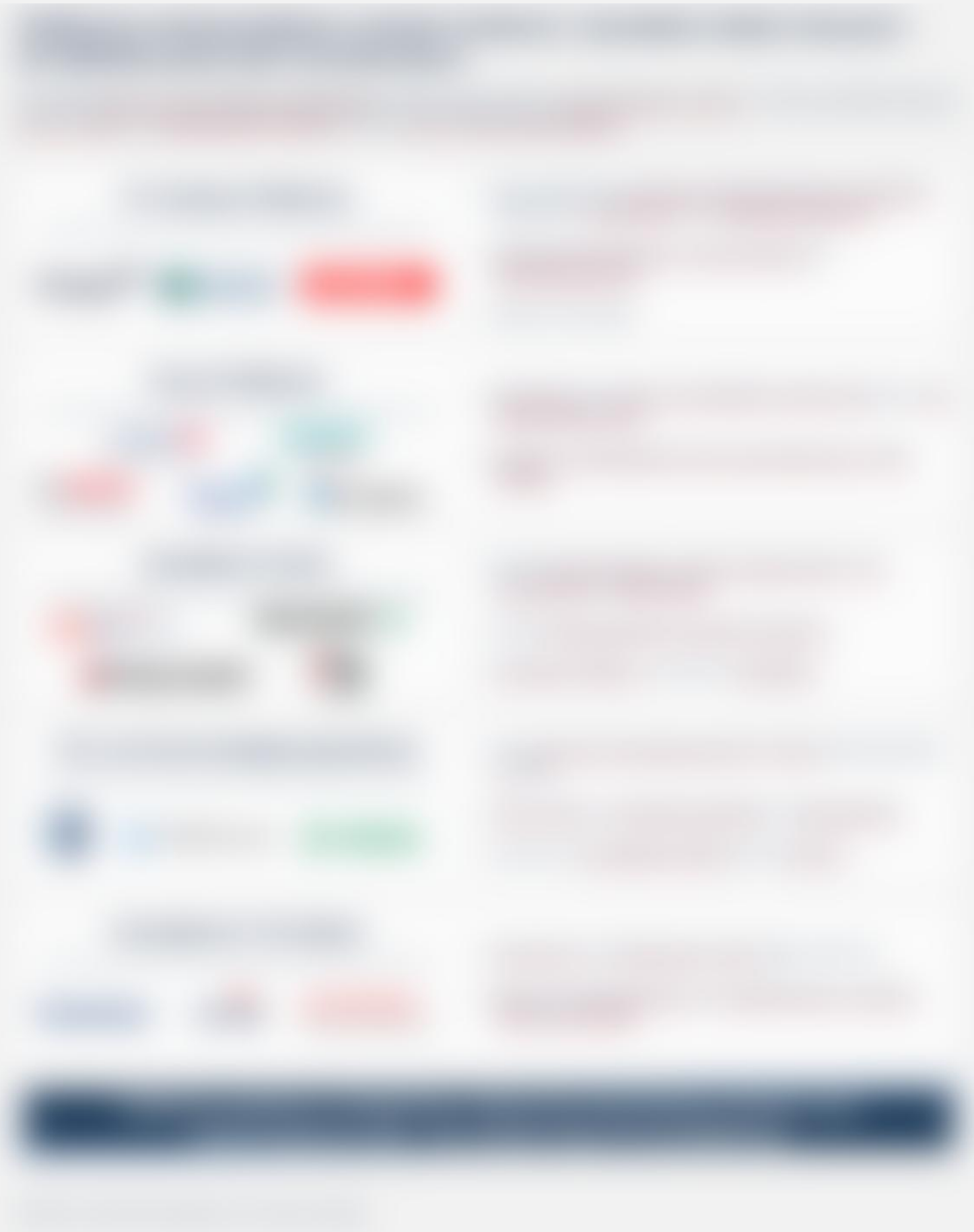
- DGUV Vorschrift 3 und 4 getrennt
- Prüffristen können schon heute auf Basis der Gefährdungsbeurteilung festgelegt werden
- Betriebliche Bedingungen und Fehlerquote können bereits berücksichtigt werden

Reformrichtung 2026:

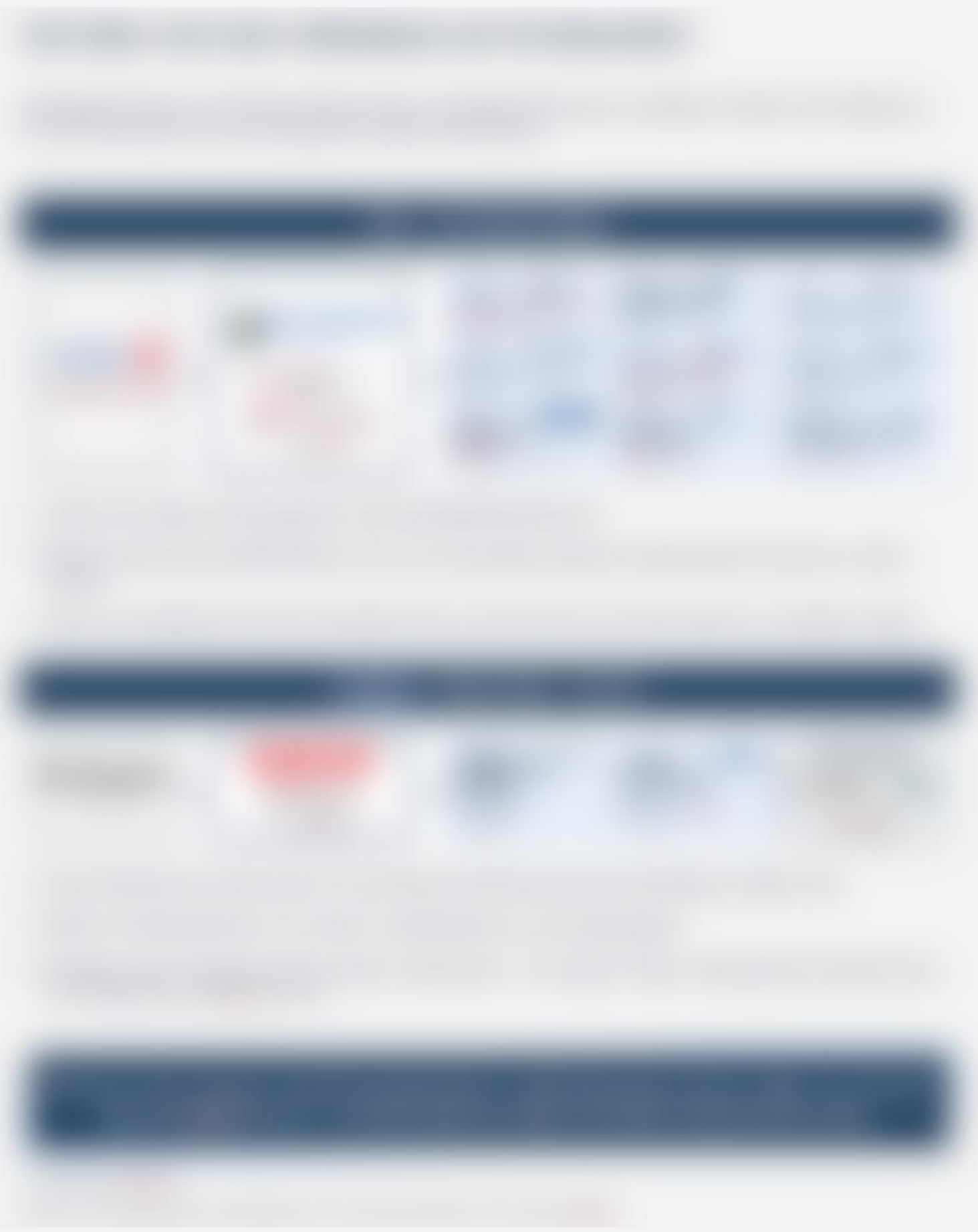
- Zusammenführung der Vorschriften 3 und 4 wird weiter verfolgt
- Gefährdungsorientierung soll deutlicher und einfacher umsetzbar sein
- Geringe Beanspruchung: längere Fristen möglich
- Höheres Risiko: engere Prüfung

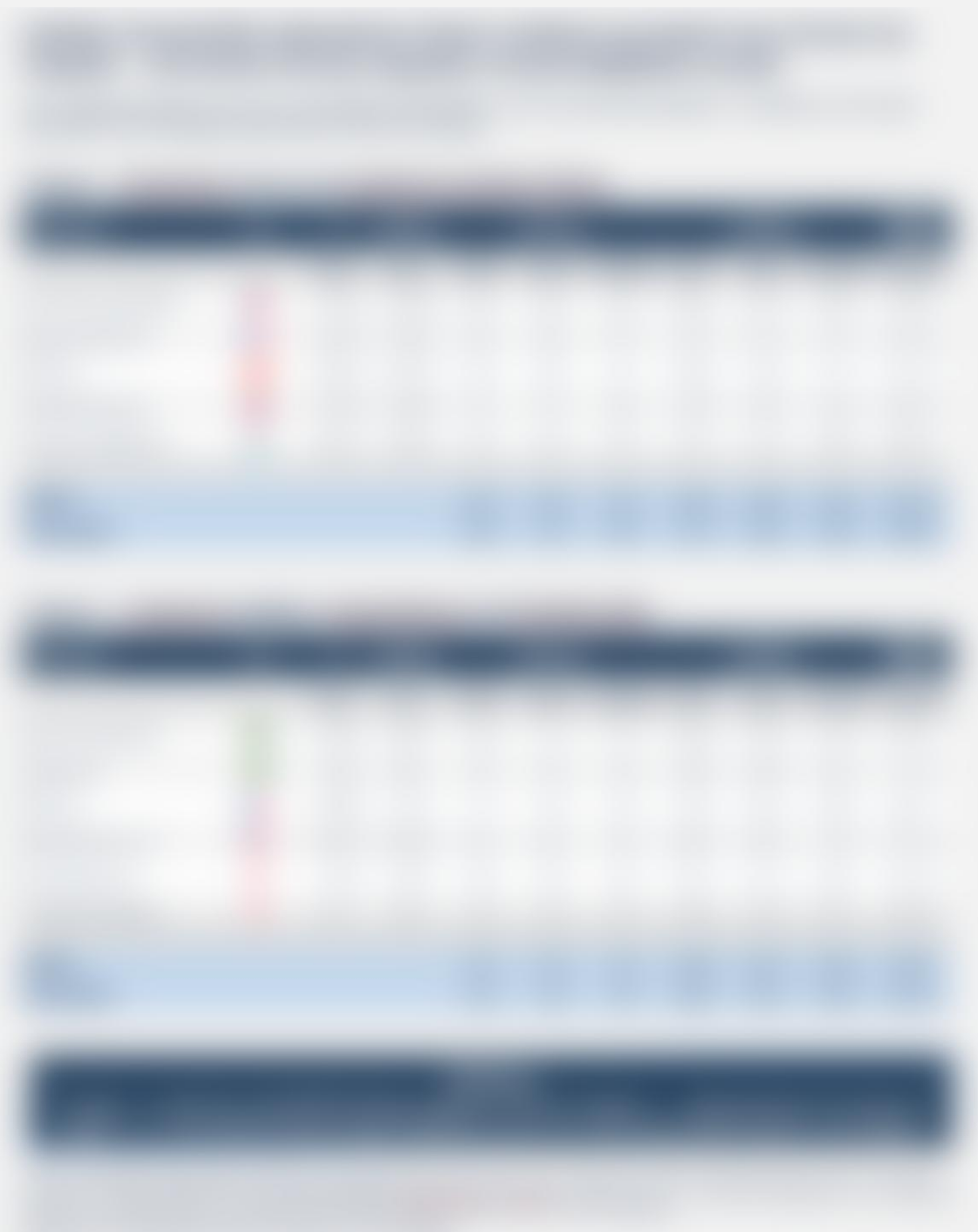
Vier Regime müssten gleichzeitig fallen, damit die Wiederkehr im Brandschutz entfällt. Genau das macht den Markt attraktiv.













Tobias Ramminger

Managing Partner

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



Fabian Walisch

Managing Director

+49 (0) 171 3140266
fabian.walisch@lsj-advisory.com



Rafael Groener

Vice President

+49 (0) 171 8404650
rafael.groener@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 umfänglich 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 sowie Industrial Tech und Automation.

This presentation, and any supplemental information (written or oral) or other documents provided in connection therewith (collectively, the “materials”), are provided on a confidential basis solely by LSJ.Advisory and may not be shared with or relied upon by any third party. This presentation has been prepared solely for informational purposes and is not a solicitation or an offer to buy or sell any securities or related financial instruments. The materials necessarily are based on financial, economic, market and other conditions as in effect on, and the information available to LSJ.Advisory as of, the date of the materials. Although subsequent developments may affect the materials, LSJ.Advisory is under no obligation to update, revise or reaffirm the materials.

This presentation may include logos or other words or devices that may be registered trademarks of their respective owners. Such use is solely for purposes of convenience in referring to the trademark owners and their products/services.