



MARKUS PARTNERS

M&A-Branchenreport von MARKUS Partners

Update: Facility Services

September 2021



Excellence in M&A

Mut | Standhaftigkeit | Tatkraft | Unabhängigkeit

Liebe Leser,

wir freuen uns, Ihnen ein Update unseres M&A-Branchenreports aus dem Jahr 2018 mit dem Fokus auf die Facility Services Branche in Deutschland präsentieren zu können.

Das kontinuierliche und moderate Wachstum der Branche in den letzten Jahren wurde durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie ausgebremst. Vermehrte Home-Office-Tätigkeiten und der Lockdown haben zu einer Reduzierung der Inanspruchnahme von Facility-Services-Leistungen geführt. Bei den Abrechnungen von Basisleistungen sind die Marktteilnehmer ihren Kunden gegenüber kulanter aufgetreten.

Nach wie vor ist die Branche von anhaltendem Preisdruck und damit einhergehend niedriger Profitabilität geprägt. Dies gilt insbesondere für die Marktteilnehmer, die vermehrt Services aus dem Bereich Infrastrukturelles Facility Management anbieten. Fortgesetzt hat sich vor diesem Hintergrund die Entwicklung, dass Facility Manager versuchen, ihre Aktivitäten im Bereich Technisches Facility Management auszuweiten und Dienstleistungen mit höherer Wertschöpfung anzubieten.

Die Entwicklung des (branchenspezifischen) Mindestlohns, der Fachkräftemangel sowie die Digitalisierung, mit innovativen Lösungen interne Prozesse und Arbeitsabläufe effizienter abzubilden, bleiben die entscheidenden Themen auf der Agenda der Facility Services Unternehmen.

Getrieben vom Preisdruck und dem fortschreitenden Verdrängungswettbewerb verzeichnet die Facility Services Branche weiterhin eine hohe Transaktionsaktivität. Transaktionen mit Beteiligung von Finanzinvestoren nehmen dabei zu.

Mit diesem Branchenupdate wollen wir Ihnen die Entwicklungen seit Veröffentlichung unserer ersten Studie im Markt für Facility Services aufzeigen, Schwerpunkte liegen dabei auf der Marktentwicklung sowie Transaktionen.

Für M&A-Beratung im Bereich der Facility Services sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen

Bernhard Rittel



rittel@markuspartners.com

Josef Spanidis



spanidis@markuspartners.com

Ilja Litichevski

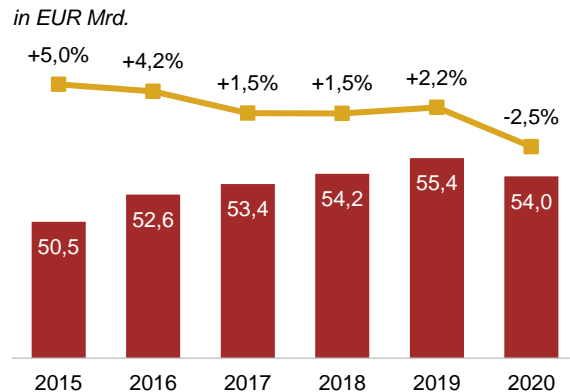


litichevski@markuspartners.com

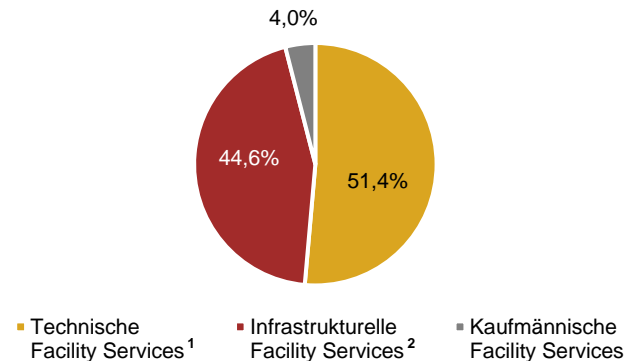


Marktstruktur & -entwicklung (1/2)

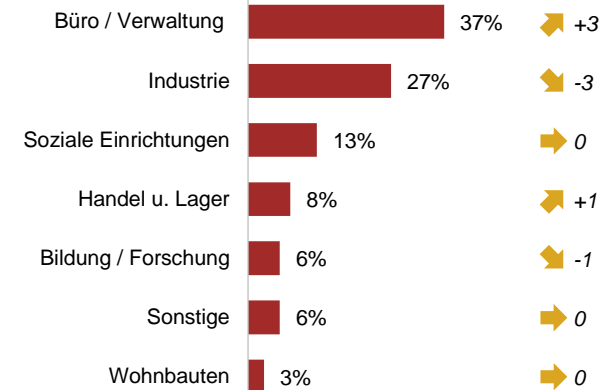
Entwicklung des Marktvolumens



Umsatzverteilung nach Bereichen



Umsatzverteilung nach Gebäudeart



¹ Technische FS u.a.: Bedienung, Überwachung und Instandhaltung technischer Anlagen

² Infrastrukturelle FS u.a.: Reinigungsdienste, Dienste in Außenanlagen (z.B. Gärtnerdienste), Catering, Sicherheitsdienste

➔ Veränderung in Prozentpunkten über 2-Jahreszeitraum

Kommentare

- Nach kontinuierlichem Wachstum in den vergangenen Jahren war das Marktvolumen für Facility Services in Deutschland im Jahr 2020 erstmals rückläufig. Im Vergleich zum Vorjahr ist es um 2,5% zurückgegangen, was der Corona Pandemie sowie den Maßnahmen zur deren Einschränkung geschuldet ist und beträgt EUR 54 Mrd. Wegfallende optionale Zusatzleistungen sowie kulantes, hinsichtlich des Leistungsumfangs flexibles Auftreten der Facility Services Unternehmen gegenüber ihren Kunden sind konkrete Gründe für den Rückgang. Der coronabedingte Rückgang des Marktvolumens kann als Einmaleffekt angesehen werden. Für 2021 wird wieder mit einem ansteigenden Marktvolumen gerechnet
- Der Trend der Verschiebung von Umsatzanteilen weg von Dienstleistungen mit geringerer Wertschöpfung (Infrastrukturelles FM) hin zu (technisch) anspruchsvolleren Dienstleistungen (Technisches FM) hat sich fortgesetzt. Der Umsatzanteil der Infrastrukturellen Facility Services ist im Vergleich zur ersten Veröffentlichung dieser Studie um 2,9 Prozentpunkte gesunken, während der Umsatzanteil der Technischen Facility Services um 2,4 Prozentpunkte gestiegen ist
- Büro und Verwaltungsgebäude nehmen mittlerweile einen leicht höheren Umsatzanteil (+3,0 Prozentpunkte) ein, während der Umsatzanteil mit Facility Services für Industriegebäude um 3 Prozentpunkte zurückgegangen ist. Wie sich die durch die Corona Pandemie aufgekommene vermehrte Forderung nach Arbeit im Home Office und die damit verbundene potentielle Flächenreduzierung von privatwirtschaftlichen Unternehmen und Behörden langfristig auswirkt, ist derzeit noch nicht konkret abzusehen. Wir erwarten allerdings eine Zunahme hybrider Arbeitsmodelle und in dem Zusammenhang einen geringeren Flächenbedarf in den Bereichen Büro und Verwaltung mit negativen Auswirkungen auf das Marktvolumen von Facility Services

Marktstruktur & -entwicklung (2/2)

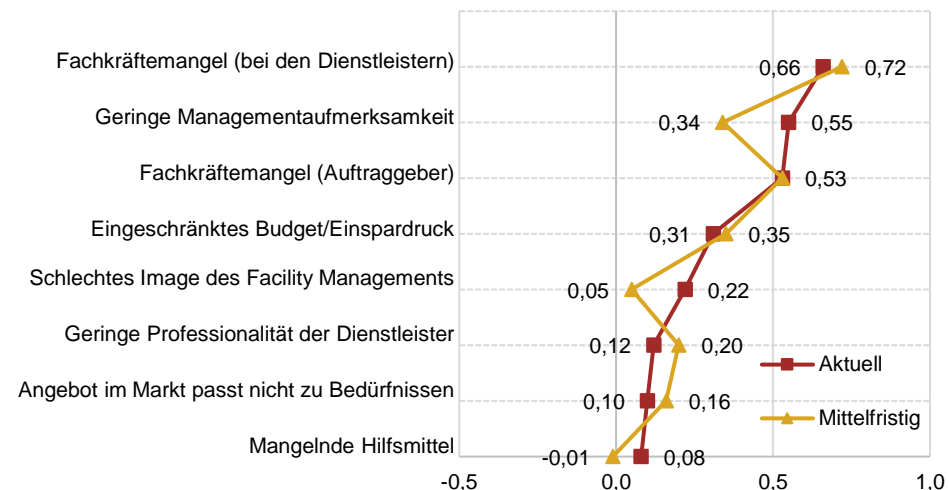
Mindestlohnentwicklung

in EUR



¹ West- und Ostdeutschland

Hindernisfaktoren bezüglich des Unternehmenserfolgs



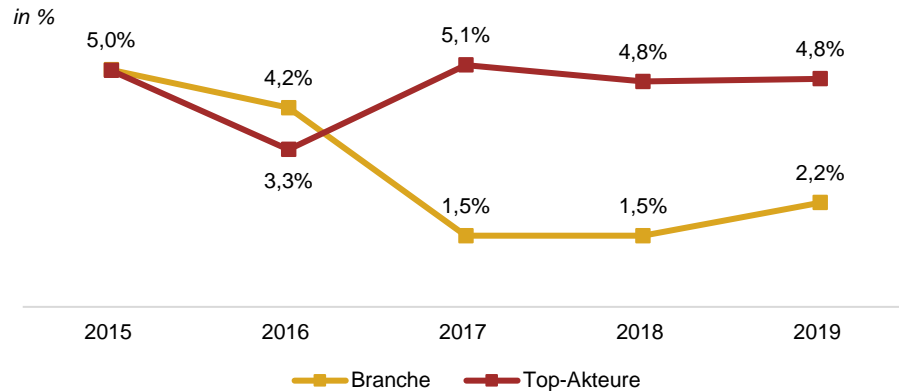
Ergebnis einer Umfrage, Skala von -2 = „Gar nicht“ bis +2 = „Sehr stark“; n = 173

Kommentare

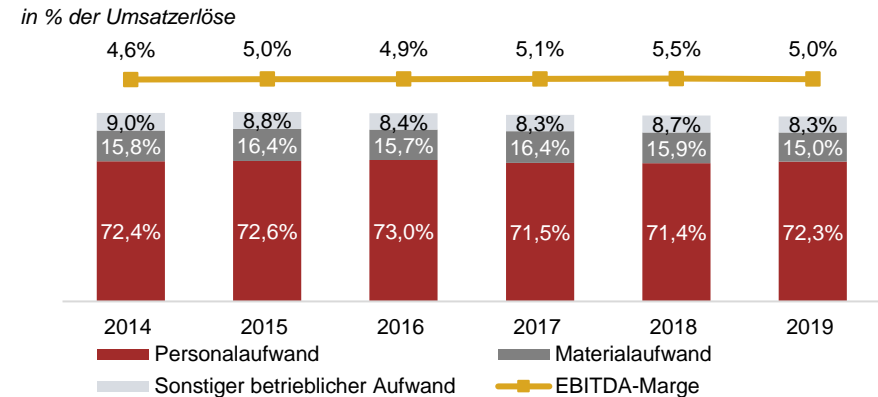
- Weil Personalkosten die größte Aufwandspostition in der Facility Services Branche darstellen, werden Änderungen der gesetzlichen und tariflichen Rahmenbedingungen hinsichtlich Löhnen und Gehältern sowie sozialer Abgaben von den Marktteilnehmern kritisch verfolgt. Sowohl der Mindestlohn in der Gebäudereinigung als auch der bundesweite gesetzliche Mindestlohn sind kontinuierlich angestiegen und liegen in diesem Jahr bei EUR 11,11 (seit Dezember 2020 bundesweit einheitlich) respektive EUR 9,60; mit einem weiteren Anstieg ist zu rechnen. Offen bleibt, in welchem Umfang diese steigenden Kosten auch in Zukunft an die Kunden weitergegeben werden können
- Neben den Personalkosten gibt es weitere Faktoren, die sich unmittelbar auf den Unternehmenserfolg der Marktteilnehmer auswirken. So zeigt sich, dass der Fachkräftemangel aktuell wie auch in der Zukunft der stärkste Hindernisfaktor ist, gefolgt von Budget-Restriktionen und geringer Managementaufmerksamkeit auf Seiten der Auftraggeber. Das Potential letzterer als Hindernisfaktor nimmt mittelfristig aber stark ab
- Die Marktteilnehmer erwarten eine weitere Verbesserung des Branchenimages und schätzen dieses mittelfristig als Hindernisfaktor weniger stark ein. Bei den anderen Kategorien haben sich keine signifikanten Veränderungen im Vergleich zu früheren Befragungen ergeben

Ertragsentwicklung wesentlicher Marktteilnehmer

Durchschnittliche Wachstumsraten – Branche vs. Top-Akteure



Durchschnittliche Kostenstruktur der Top-Akteure



Anmerkungen: Grundgesamtheit der Top-Akteure = 9; Maßgeblich bei der Zusammenstellung der Grundgesamtheit war die Vergleichbarkeit zu der Auswertung aus unserer ersten Studie

Kommentare

- Es bestätigt sich der Trend, dass die größeren Marktakteure stärker wachsen als die Gesamtbranche, was mit dem anhaltend starken Wettbewerbsdruck aber auch dem Fachkräftemangel, den mittlere und größere Unternehmen weniger stark als Hindernis ansehen, zu begründen ist. Man kann aber festhalten, dass sich sowohl das Wachstum der Branche als auch das der stärksten Marktteilnehmer abgeschwächt hat. Während im Beobachtungszeitraum von 2010 bis 2016 ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 6,2% bei den Top-Akteuren zu beobachten war, sind es von 2015 bis 2019 nur noch 4,8%
- Die Top-Akteure der Facility Services Branche erwirtschaften weiterhin eine durchschnittliche EBITDA-Marge von um die 5,0%. Damit hat sich keine eindeutige Veränderung im Vergleich zur letzten Auswertung ergeben. Die durchschnittliche Personalaufwandsquote der Top-Akteure hat sich im Zeitverlauf ebenfalls nur marginal verändert, gleichzeitig ist der durchschnittliche Personalaufwand pro Mitarbeiter aber von TEUR 13,0 auf TEUR 16,6 angestiegen, ein Beleg für steigende Löhne in der Branche. Diese Entwicklungen sprechen unter anderem dafür, dass die Unternehmen es schaffen, Lohnerhöhungen an die Kunden weiterzugeben
- Die Materialaufwendungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen schwanken im Zeitverlauf, ein klarer Trend ist nicht zu erkennen. Zuletzt lagen diese mit 15,0% auf dem niedrigsten Niveau in der Betrachtungsperiode. Die durchschnittlichen sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen sinken tendenziell leicht. Bei näherer Betrachtung der Materialaufwandsquoten der Unternehmen fällt die große Spanne von 7,0% bis 28,6% (2019) zwischen diesen auf. Diese hohe Differenz lässt sich zum größten Teil auf die Zusammensetzung des Serviceportfolios zurückführen. Dienstleistungen aus dem Bereich des Technischen FM bedürfen zumeist eines höheren Materialeinsatzes, als solche aus dem Bereich des Infrastrukturellen FM

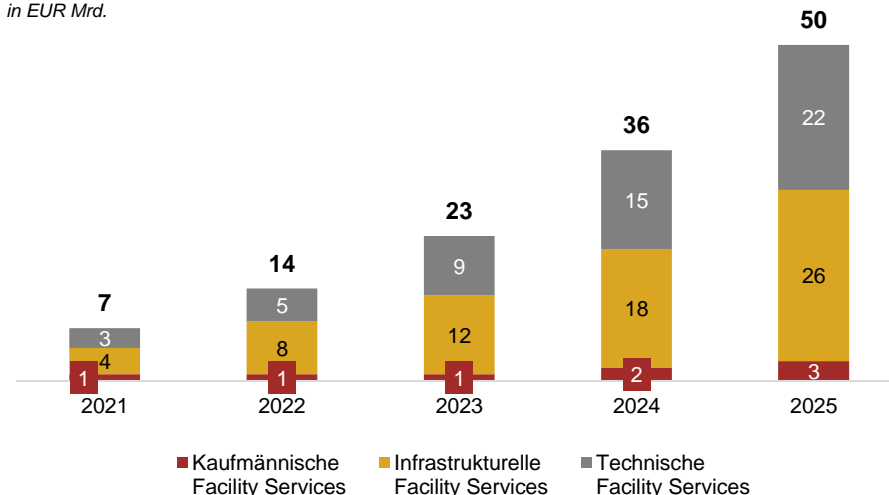


Digitalisierung im Facility Management

- Neben dem Umgang mit den Auswirkungen der Corona Pandemie und dem gesellschaftlichen Trend hin zu mehr Nachhaltigkeit, der zunehmend auch Einzug in die Bewirtschaftung von Gebäuden erhält, bleibt die Digitalisierung ein wichtiges Thema für die Facility Services Unternehmen in Deutschland, aber mit abnehmender Bedeutung. Dies ist darauf zurückzuführen, dass mit dem Anstoß solcher Projekte die Umsetzungsphase eingeleitet wurde. Interessant ist, dass größere FM Unternehmen der Digitalisierung deutlich mehr Bedeutung beimessen als kleinere
- In einem von anhaltendem Preisdruck geprägten Marktumfeld ist es unabdingbar, interne Prozesse unter Nutzung digitaler Angebote möglichst effizient zu gestalten. Nur mit straffen, effizienten internen Prozessen lässt sich ein überdurchschnittliches Profitabilitätsniveau in der Branche erreichen
- Viele der innovativen Lösungsansätze für die Immobilienwirtschaft und damit auch für das Facility Management, werden von PropTech (Property Technology) Start-ups entwickelt. Etablierte Marktspieler greifen nicht nur durch Nutzung auf die entwickelten Lösungen zu, sondern gehen auch Partnerschaften ein oder erwerben Beteiligungen
- Beispiele für die zunehmende Adaptierung digitaler Lösungen gibt es mittlerweile zahlreiche – z.B. der Einsatz eines KI-basiertes Rechnungsmanagement im Zuge der schrittweisen Optimierung der digitalen Geschäftsabläufe; oder die Nutzung von Anwesenheitssensoren, mit denen sich die Anzahl der Personen, die die sanitären Einrichtungen betreten, zählen lässt. Bei hohen Nutzungszahlen werden die Reinigungskräfte benachrichtigt, um Produkte aufzufüllen oder Bereiche zu desinfizieren. Bei geringen Nutzungszahlen können die entsprechenden Mitarbeiter anderweitig eingesetzt werden

Umsatzpotential für digitale Plattformen im FM, Deutschland

in EUR Mrd.



































Kommentare

- Digitale Plattformgeschäftsmodele bergen laut Roland Berger und RealFM enormes Potential für die Facility Services Branche, insbesondere zum Angebot von Smart Services, als Marktplatz und für Transaktionen. Sie prognostizieren, dass bis 2025 ca. EUR 50 Mrd. des externen Marktvolumens im Facility Management über Plattformen realisiert werden könnte. Dies entspräche rund 60% des gesamten Marktvolumens
- Während Kunden den größten Vorteil von Plattformen insbesondere in höherer Schnelligkeit und Flexibilität sehen, stiftet für die Anbieter die Umsetzung elektronisch durchgängiger Prozesse den größten Nutzen



Ausgewählte Branchentransaktionen in Deutschland seit 2019

Datum	Zielunternehmen	Kurzbeschreibung Zielunternehmen	Käufer	Datum	Zielunternehmen	Kurzbeschreibung Zielunternehmen	Käufer
Jul 2021	 Protection One Alles sichert	Anbieter von Sicherheitslösungen mit Schwerpunkt auf der 24h-Fernüberwachung mit Echtzeitreaktion	 Securitas	Dez 2019	 PATHE GmbH	Glas- und Gebäudereiniger und Marktführer in der Region Heiligenhafen / Fehmarn	 BOCKHOLDT
Jan 2021	 RINGBECK	Garten- und Landschaftsbauunternehmen mit Aktivitäten für u.a. Wohnumfelder, Sozialeinrichtungen und gewerbliche Umfelder	 AURELIUS	Dez 2019	 BOOK ATIGER	Anbieter digitaler Gebäudedienstleistungen	 Helpling
Dez 2020	 APLEONA	Anbieter von technischen Facility Management Dienstleistungen, ergänzt durch infrastrukturelles und kaufmännisches Facility Management im Rahmen eines integrierten Angebots	 PAI PARTNERS	Nov 2019	 ISS	Die ISS Facility Services GmbH (ISS-Tochterunternehmen) erbringt im Wesentlichen Reinigungsdienstleistungen, aber auch Catering- und Security-Services für mittelständische und Großunternehmen mit Sitz in Deutschland	 Küh MULTISERVICES
Nov 2020	 Immobiliensmanagement GmbH hochwertige Gebäudedienstleistungen	Facility-Manager mit Fokus auf Hausmeisterdienste in der Region München. Insgesamt betreut das Unternehmen ca. 28.000 Wohneinheiten in den Bereichen: Winterdienst, Reinigung, Gartenpflege und Haustechnik	 GEMAL	Sep 2019	 AMG SERVICES AMG Allgemeine Maierver Gebäudefachleistungen	Insolventer Dienstleister in den Bereichen Reinigung, Hotel-Service, Personalüberlassung (Hotel, Handel, Verwaltung, Industrie), Facility-, Entsorgungs- und Handwerker-Service	Privater Investor
Okt 2020	 pieper Gebäude- und Energieelektronik	Gebäudetechniker im Anlagenbau mit Fokus auf der Installation und dem Heizungsbau einschließlich raumluftechnischer Anlagen, der Regelungs- und Steuertechnik, der Elektro- und Kältetechnik	 VINCI ENERGIES	Aug 2019	 Dienstleistungen	Kölner Tochtergesellschaft der insolventen Deutsche R+S Dienstleistungen mit Aktivitäten in den Bereichen Reinigung und Sicherheit	 jto Gebäudemanagement
Jun 2020	 gelford GEBÄUDEBEREITUNG BEREITUNGSBEREICH	Reinigungsdienstleister im Großraum Essen und NRW	 NACHFOLGEKAPITAL	Jul 2019	 BUNK PROFESSIONELLE DIENSTE	Bunk besitzt eine Notruf-Service-Leistelle und komplementiert diese mit den folgenden Dienstleistungen: Werk-, Objekt- und Reverschutz, Alarmverfolgung, Baustellensicherung, Aufzugsnotruf sowie Empfangs- und Telefondienstservice	 SCUTUM Security your future
Feb 2020	 GEMAL	In Deutschland ansässiger Anbieter von Facility Management und technischer Gebäudedienstleistung	 Gimv	Mrz 2019	 EN+ TECHNISCHE DIENSTE	Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der technischen Ausrüstung von Gebäuden und Industrieanlagen sowie Facility Management	 Elevation Group
Feb 2020	 profi-con Contamination Control	Dienstleister für die Reinraumreinigung in sterilen Räumen der Pharmaindustrie, Biotechnologie und Medizintechnik sowie für die Reinigung von staubfreien Reinräumen der Mikro- und Optoelektronik sowie Halbleitertechnik	 CWS  boco	Jan 2019	 GN G & N Gefahrenmelde- und Nachrichtentechnik GmbH	Anbieter von Lösungen für die technische Gebäudeausrüstung mit Fokus auf Sicherheitstechnik	 AURELIUS



Unternehmensbewertung im Bereich Facility Services (1/2)

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Datum	Zielunternehmen	Käufer	Umsatz Zielunternehmen	Enterprise Value	EBITDA- Marge	Enterprise Value/		
						Umsatz	EBITDA	EBIT
Jul 21	Gruppo Servizi Associati SpA	Eurizon Capital SGR SpA	130	250	22,3%	1,92x	8,6x	n.v.
Mrz 21	Pareto Facilities Management Ltd	NVM Private Equity LLP	18	21	12,9%	1,11x	8,6x	8,6x
Feb 21	Axis Group Integrated Services Ltd	Bidvest Noonan	132	20	2,2%	0,15x	7,0x	n.v.
Dez 20	Apleona GmbH	PAI Partners SAS	1.907	1.600	4,8%	0,84x	17,5x	n.v.
Okt 19	Norrlands Miljovard AB	Coor Service Management AB	23	17	10,4%	0,74x	7,1x	8,7x
Jul 18	West Facility Management AS	Coor Service Management AB	14	10	n.v.	0,70x	n.v.	n.v.
Mai 18	Atalian Servest Limited	Atalian Servest Group	519	619	5,2%	1,18x	n.a.	n.a.
Feb 18	Gruppo Servizi Associati SpA	Armonia SGR SPA	68	94	15,3%	1,38x	9,0x	9,8x
Aug 17	Noonan Services Group Limited	Bidvest Group Limited	195	175	6,5%	0,90x	13,8x	17,2x
Aug 17	Veolia FM AB	Lassila & Tikanoja Oyj	100	67	n.v.	0,67x	n.v.	10,3x
Apr 17	Elite Cleaning & Environmental Services Ltd.	Mortice Group Plc	14	5	8,2%	0,37x	4,5x	5,2x
Dez 16	Prevent 360 Oy	Intera Partners Oy	68	35	n.v.	0,52x	n.v.	n.v.

Median	8,2%	0,79x	8,6x	9,3x
Durchschnitt	9,8%	0,87x	9,5x	10,0x
Minimum	2,2%	0,15x	4,5x	5,2x
Maximum	22,3%	1,92x	17,5x	17,2x

Anmerkung: Werte in EUR Mio; n.a. = nicht aussagekräftig

Kommentare

- Viele Kaufpreise für vergangene Transaktionen werden nicht veröffentlicht, was eine Analyse der Bewertungsmultiplikatoren erschwert.
- Für die ausgewählten Transaktionen, für die der Kaufpreis veröffentlicht wurde, ergeben sich im Median folgende Bewertungsmultiplikatoren: Umsatz-Multiplikator von 0,79x, ein EBITDA-Multiplikator von 8,6x und ein EBIT-Multiplikator von 9,3x
- Bei mittelständischen Transaktionen ist im Vergleich zu größeren mit erheblichen Abschlägen zu rechnen



Unternehmensbewertung im Bereich Facility Services (2/2)

Börsennotierte Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Unternehmen	Land	Market Cap	Enterprise Value	CAGR 2020-2022E	EBITDA-Marge		EV/Umsatz		EV/EBITDA		EV/EBIT		
					2021E	2022E	2021E	2022E	2021E	2022E	2021E	2022E	
Compass Group PLC	Vereinigtes Königreich	31.955	35.194	10,2%	8,6%	9,9%	1,57x	1,30x	18,2x	13,1x	31,4x	19,3x	
Coor Service Management Holding AB	Schweden	767	904	4,1%	8,1%	8,1%	0,93x	0,91x	11,5x	11,2x	23,3x	21,2x	
ISS A/S	Dänemark	3.410	5.236	2,3%	4,6%	6,1%	0,56x	0,53x	12,0x	8,8x	25,1x	14,6x	
Mitie Group plc	Vereinigtes Königreich	1.156	1.253	24,4%	4,9%	5,5%	0,32x	0,30x	6,4x	5,5x	9,5x	7,7x	
Sodexo S.A.	Frankreich	11.234	15.338	5,5%	7,0%	8,0%	0,83x	0,74x	11,9x	9,2x	21,6x	14,5x	
				Median	5,5%	7,0%	8,0%	0,83x	0,74x	11,9x	9,2x	23,3x	14,6x
				Durchschnitt	9,3%	6,7%	7,5%	0,84x	0,76x	12,0x	9,6x	22,2x	15,5x
				Minimum	2,3%	4,6%	5,5%	0,32x	0,30x	6,4x	5,5x	9,5x	7,7x
				Maximum	24,4%	8,6%	9,9%	1,57x	1,30x	18,2x	13,1x	31,4x	21,2x

Anmerkung: Werte in EUR Mio.

Kommentare

- Da es keine börsennotierten deutschen Unternehmen im Bereich Facility Services gibt, werden internationale Unternehmen als Vergleichsunternehmen für die Bewertung herangezogen. Alle Unternehmen gehören auf nationaler Ebene zu den führenden Facility Services Anbietern
- Die durchschnittliche erwartete EBITDA-Marge der Vergleichsunternehmen beträgt 6,7% für 2021E und liegt damit über den Margen, die in Deutschland durchschnittlich erzielt werden
- Die Analyse zeigt ein recht hohes Bewertungsniveau in dem betrachteten Segment. Die analysierten Vergleichsunternehmen werden im Durchschnitt mit dem 0,84-fachen des Umsatzes bewertet. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator beträgt 12,0x und der EBIT-Multiplikator liegt bei 22,2x
- Es ist zu beachten, dass die dargestellten Bewertungsmultiplikatoren nicht ohne Weiteres auf mittelständische deutsche Unternehmen aus dem Bereich Facility Services angewendet werden können. Börsenmultiplikatoren sind unter anderem deshalb höher, weil die Anteile von börsennotierten Unternehmen sehr liquide sind und am Kapitalmarkt in der Regel niedrigere Renditeanforderungen herrschen als bei Unternehmen im Privatbesitz. Des Weiteren ist bei der Bewertung kleinerer Unternehmen stets ein Abschlag gegenüber größeren vorzunehmen



MARKUS PARTNERS

Über MARKUS Partners

Wer wir sind



MARKUS PARTNERS

MARKUS Partners

Partnergeführtes & unabhängiges Beratungshaus mit Spezialisierung auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen (M&A-Beratung)



Gründung

Gründung im Jahre 2005 als partnergeführte Sozietät



Expertise

Jahrzehnte lange Expertise im M&A- und Beteiligungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Finanzinvestoren



Internationales Netzwerk

Bestehendes Netzwerk von Kooperationspartnern in den wichtigsten Industrieländern



Transaktionen

Branchenunabhängige Transaktionsberatung aus verschiedenen Anlässen, Schwerpunkt Unternehmensnachfolge



Qualitätsstandards

Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA) e.V.
www.vm-a.de

Kontakt



MARKUS PARTNERS

MARKUS Corporate Finance GmbH

Guillettstr. 54
60325 Frankfurt am Main

contact@markuspartners.com
www.markuspartners.de



Disclaimer

Dieses Branchenreport Update dient lediglich zu Informationszwecken. MARKUS Partners haftet ausdrücklich nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität der hier präsentierten Informationen. Die Erstellung dieses Updates des Branchenreports erfolgte ausschließlich durch MARKUS Partners und nicht in Kooperation mit einem oder mehreren der hier aufgeführten Unternehmen. Die hier präsentierten Daten stellen keine Handlungsempfehlungen dar. MARKUS Partners haftet nicht für eventuelle Verluste aus Handlungsentscheidungen, die aufgrund der hier präsentierten Informationen getroffen wurden.