

GROEIENDE OVERNAMEACTIVITEIT IN DE FIRE, SAFETY & SECURITY-MARKT



AETERNUS

Corporate Finance

De versnipperde markt biedt kansen
voor buy-and-buildstrategieën.





De Nederlandse Fire, Safety & Security (FSS)-sector heeft de afgelopen jaren een sterke ontwikkeling doorgemaakt en behoort inmiddels tot een van de meest dynamische sectoren op het gebied van fusies en overnames. Toenemende wet- en regelgeving, digitalisering, de groeiende vraag naar geïntegreerde veiligheidsoplossingen en een structureel tekort aan technisch personeel zorgen voor verdere consolidatie van de markt.

In dit Industry Report zetten wij de belangrijkste marktontwikkelingen en groeifactoren binnen de Nederlandse Fire, Safety & Security-sector uiteen. Daarnaast analyseren wij (de motieven achter) de consolidatietrends in de markt en presenteren wij de belangrijkste value drivers voor ondernemingen die actief zijn in deze markt.

Met dit rapport willen we ondernemers inzicht geven in de dynamiek van de sector en hen ondersteunen bij belangrijke strategische keuzes in een consoliderende markt. Ben je benieuwd wat deze ontwikkelingen betekenen voor jouw onderneming? Wij nodigen je graag uit voor een gesprek.

De zes belangrijkste inzichten uit dit rapport zijn:

1. De Fire, Safety & Security-markt groeit structureel door strengere regelgeving, digitalisering en een toenemende focus op veiligheid en compliance;
2. De sector consolideert in hoog tempo, waarbij zowel private-equitypartijen als strategische kopers actief investeren in schaalvergroting en verbreding van

hun dienstverlening;

3. Terugkerende service-, onderhouds- en monitoringomzet vormt de belangrijkste waardedrijver binnen de sector;
4. Digitalisering, certificeringen en specialistische kennis vergroten de concurrentiekracht én de aantrekkelijkheid voor strategische en financiële investeerders;
5. Ondernemingen die investeren in schaal, kwaliteit en een geïntegreerd dienstenaanbod zijn het best gepositioneerd om waarde te creëren in een consoliderende markt;
6. Ondernemingen in de sector worden doorgaans gewaardeerd op een EV/EBITDA-multiple tussen de 4x en 10x, afhankelijk van schaal, terugkerende omzet en dienstenaanbod.

DE FIRE, SAFETY & SECURITY-MARKT IN BEELD

De Fire, Safety & Security-markt omvat een breed scala aan producten en diensten die organisaties helpen bij het beschermen van mensen, gebouwen, bedrijfsmiddelen en bedrijfsprocessen tegen zowel incidenten als opzettelijke dreigingen.

Hierbij richt het Fire-segment zich op brandveiligheid en omvat onder meer de productie, installatie en advisering op het gebied van brandmeldinstallaties, sprinklersystemen, blusmiddelen, rookbeheersingssystemen, ontruimingsinstallaties en bijbehorende

inspectie- en onderhoudsdiensten.

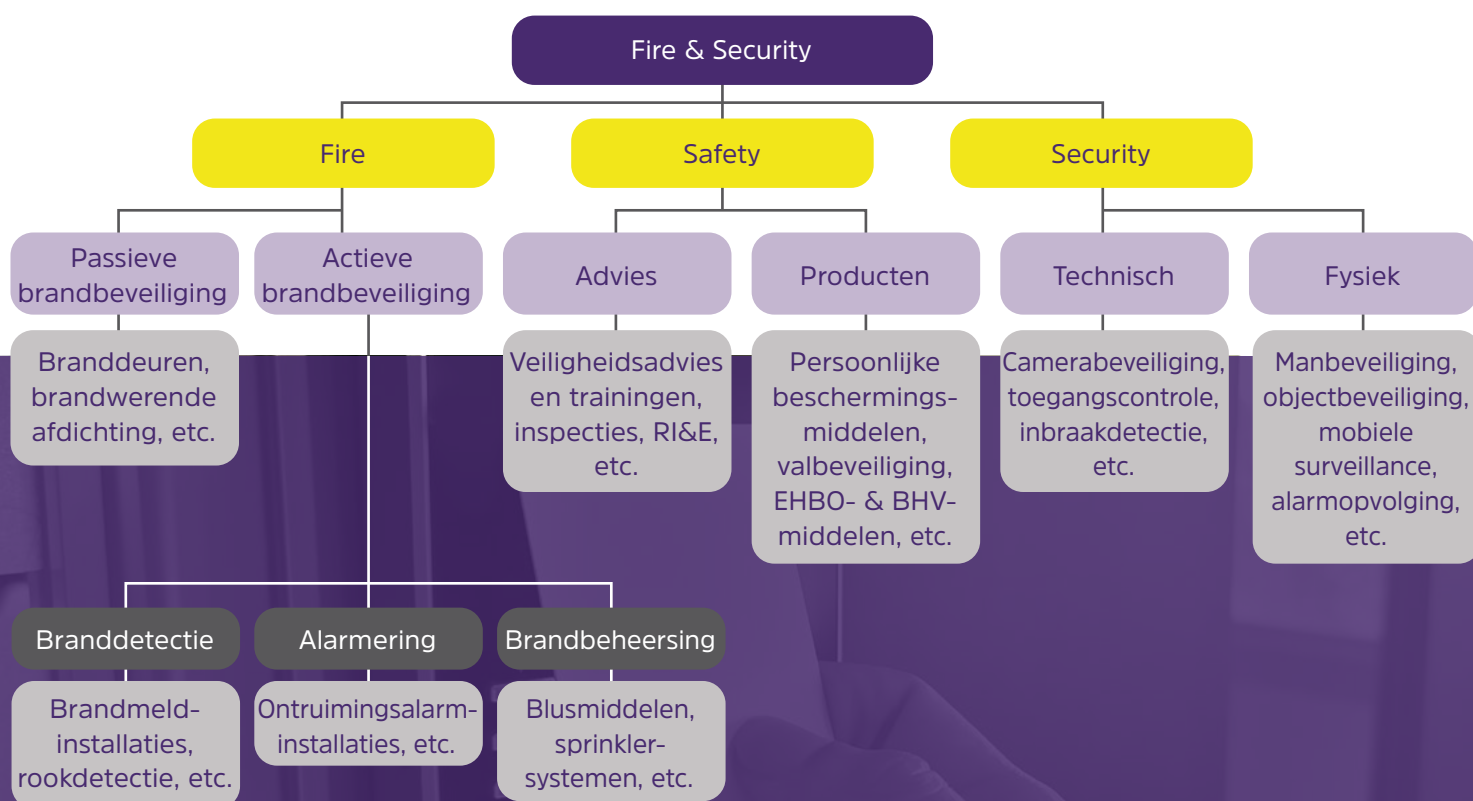
Het Security-segment richt zich op de bescherming van personen, gebouwen en eigendommen tegen opzettelijke dreigingen. De dienstverlening omvat onder meer camerabeveiliging, toegangscontrole, inbraakdetectie, meldkamerdiensten, monitoring en cybersecurity-oplossingen, maar ook manbeveiliging en hang- en sluitwerk.

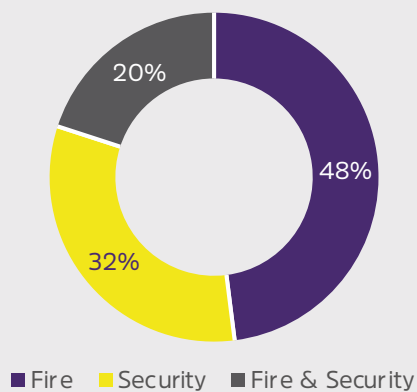
Het Safety-segment richt zich daarentegen op het voorkomen van

ongevallen en andere onbedoelde veiligheidsrisico's voor medewerkers en de werkomgeving. De dienstverlening omvat onder meer arbeids- en procesveiligheid, risico-inventarisaties en -evaluaties (RI&E), veiligheidsadvies en -inspecties, bedrijfshulpverlening (BHV) en veiligheidstrainingen, persoonlijke beschermingsmiddelen en noodresponsdiensten.

Onderstaand hebben wij de Fire, Safety & Security-markt schematisch in kaart gebracht.

Verdeling aantal bedrijven naar segment binnen de Fire & Security-markt





De Nederlandse Fire & Security-markt bestaat voor 48% uit bedrijven die zich uitsluitend richten op brandveiligheid, terwijl 32% actief is binnen security. De resterende 20% biedt zowel Fire- als Security-oplossingen aan. Deze verdeling onderstreept de aanwezigheid van gespecialiseerde niches, maar laat tegelijkertijd zien dat geïntegreerde dienstverleners een substantieel onderdeel van de markt vormen. Safety-data waren niet in de onderliggende bron opgenomen en zijn daarom buiten deze verdeling gehouden.

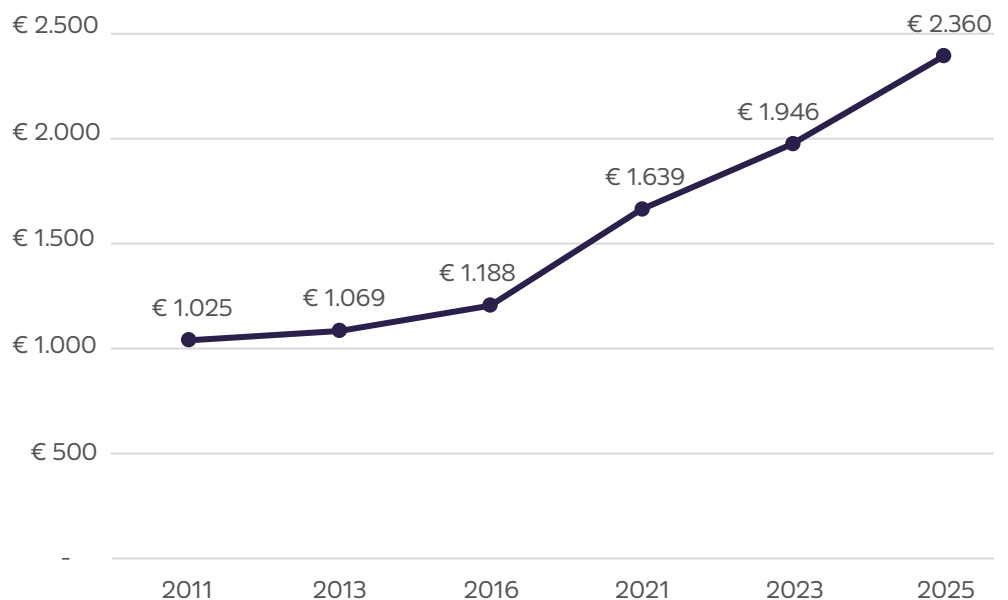
De combinatie van strengere wet- en regelgeving, een toenemende focus op veiligheid en continuïteit, digitalisering en de groeiende vraag naar geïntegreerde Fire & Security-oplossingen heeft geleid tot een sterke groei van de sector.

Dit vertaalt zich niet alleen in een toenemende marktomvang, maar ook in een structurele groei van de werkgelegenheid.

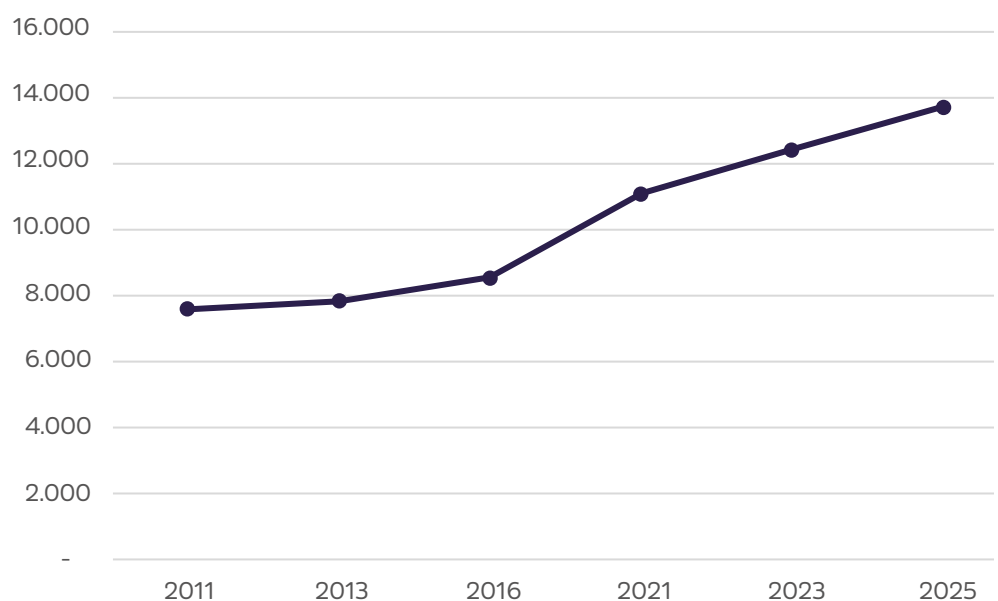
Tussen 2011 en 2025 nam het aantal medewerkers in de Nederlandse Fire & Security-markt meer dan twee keer toe, waarmee de aantrekkelijkheid en het groeipotentieel van de sector worden onderstreept.

In de hiernaast weergegeven figuur zijn cijfers vanuit de Safety-markt niet meegenomen, omdat deze sector geen onderdeel is van de geraadpleegde bron.

Omzetontwikkeling Fire & Security-markt 2011 – 2025



Ontwikkeling aantal medewerkers Fire & Security-markt 2011 – 2025





“KLEINERE PARTIJEN KUNNEN STEEDS LASTIGER VOLDOEN AAN STEEDS HOGERE EISEN VAN OPDRACHTGEVERS, VERZEKERAARS EN TOEZICHTHOUDERS. HIERDOOR WORDT SCHAALGROOTTE STEEDS BELANGRIJKER.”

DE BELANGRIJKSTE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

REGELGEVING STIMULEERT INVESTERINGEN IN VEILIGHEID

De vraag naar Fire, Safety & Security-oplossingen wordt in toenemende mate gedreven door wet- en regelgeving, verzekeringsvereisten en de groeiende aandacht voor risicobeheersing en bedrijfscontinuïteit. Organisaties worden geconfronteerd met strengere eisen op het gebied van brandveiligheid, toegangsbeheer, cybersecurity en aantoonbare compliance, waardoor investeringen in veiligheid steeds vaker worden beschouwd als een strategische noodzaak in plaats van een operationele kostenpost.

Binnen het Fire-segment vormen het Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl) en de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) belangrijke drijfveren. Deze regel-

geving stelt eisen aan de aanwezigheid, certificering, inspectie en het onderhoud van brandveiligheidsinstallaties en legt een grotere nadruk op aantoonbare kwaliteit en documentatie gedurende het bouwproces. Verzekeraars verhogen de eisen die zij stellen aan branddetectie-, blus- en rookbeheersingssystemen, met name binnen logistiek vastgoed, datacenters en industriële locaties. Voldoen aan deze eisen is in toenemende mate noodzakelijk om verzekeringsdekking te verkrijgen of in aanmerking te komen voor gunstigere polisvoorwaarden.

Binnen het Security-segment zorgt de invoering van de NIS2-richtlijn ervoor dat organisaties in vitale en kritieke sectoren hun digitale en fysieke beveiliging structureel moeten versterken. Daarnaast nemen compliance-eisen rondom privacy (AVG/GDPR), cybersecurity en toegangsbeheer verder toe. Hierdoor verschuift de markt steeds verder richting professionele, gecertificeerde dienstverleners die klanten kunnen ondersteunen bij het voldoen aan deze regelgeving.

Binnen het Safety-segment vormt de Arbeidsomstandighedenwet (Arbowet) een belangrijke drijfveer. Deze regelgeving verplicht organisaties tot het opstellen van een risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E), het beschikbaar stellen van persoonlijke beschermingsmiddelen en het organiseren van bedrijfshulpverlening (BHV) en veiligheidstrainingen. Naarmate toezichthouders en opdrachtgevers hier strenger op toezien, groeit ook binnen dit segment de vraag naar professioneel veiligheidsadvies en -training.

De toenemende regeldruk en certificeringseisen leiden tot verdere professionalisering van de markt. Installateurs, adviseurs en dienstverleners moeten blijven investeren in certificeringen, digitale registratiesystemen, cybersecurity, software en specialistische kennis om aan de steeds hogere eisen van opdrachtgevers, verzekeraars en toezichthouders te voldoen. Voor kleinere partijen wordt dit steeds lastiger, waardoor schaalgrootte belangrijker wordt en consolidatie binnen de sector verder wordt gestimuleerd.



TECHNOLOGIE VERANDERT DE AARD VAN BEVEILIGING

Technologische ontwikkelingen veranderen de aard van de dienstverlening binnen de sector. Traditionele brand- en beveiligingsinstallaties worden steeds intelligenter en meer onderling verbonden. Moderne systemen maken gebruik van cloudplatformen, IoT-sensoren, AI-gedreven videoanalyse en realtime monitoring. Hierdoor kunnen incidenten sneller worden gedetecteerd en kan het onderhoud van deze beveiligingssystemen steeds vaker voorspellend plaatsvinden.

Deze ontwikkeling sluit aan bij bredere trends binnen de technologiesector, waar software en data een steeds centralere rol spelen binnen operationele processen. Moderne beveiligingsoplossingen zijn niet langer uitsluitend hardwaregedreven, maar worden in toenemende mate aangestuurd via cloudplatformen, IoT-sensoren en softwaregedreven monitoring. Hierdoor neemt het belang van integratie, data-analyse en realtime inzicht verder toe.

DE GRENS TUSSEN FIRE, SAFETY EN SECURITY VERVAAGT

Hoewel Fire, Safety en Security verschillende disciplines zijn, vertonen de segmenten vergelijkbare marktkenmerken. Wet- en regelgeving, verzekeringsvereisten en risicobeheersing stimuleren de vraag. Tegelijk zorgen onderhoudscontracten, inspecties, veiligheidstrainingen en monitoring voor veel terugkerende omzet en langdurige klantrelaties. Historisch werden brandveiligheid, arbeidsveiligheid,

fysieke beveiliging en cybersecurity als afzonderlijke disciplines benaderd. Door de toenemende digitalisering van gebouwen en bedrijfsprocessen vervagen deze grenzen echter in hoog tempo. Klanten kiezen steeds vaker voor geïntegreerde oplossingen waarbij brandveiligheid, toegangscontrole, cameratoezicht, inbraakbeveiliging, monitoring en veiligheidsadvies door één leverancier worden aangeboden. Hierdoor verschuift de markt van losse puntoplossingen naar geïntegreerde veiligheidsplatformen.

Voor aanbieders binnen de Fire, Safety & Security-markt betekent deze ontwikkeling dat schaal, softwarekennis en integratiecapaciteit steeds belangrijkere onderscheidende factoren worden. Bedrijven die meerdere Fire-, Safety- en Security-disciplines combineren, zijn beter gepositioneerd om klanten een geïntegreerde propositie te bieden, cross-sellingmogelijkheden te realiseren en langdurige klantrelaties op te bouwen. Bovendien leidt de verschuiving naar monitoring-, service- en softwaregedreven dienstverlening tot een hoger aandeel terugkerende omzet, wat de aantrekkelijkheid van de sector voor investeerders verder vergroot.

Het samenkomen van Fire, Safety & Security is daarmee niet alleen een technologische ontwikkeling, maar ook een belangrijke aanjager van schaalvergroting en consolidatie binnen de markt.

TERUGKERENDE DIENSTVERLENING WINT TERREIN

Binnen zowel Fire, Safety als Security verschuift de markt geleidelijk van projectmatige installatieactiviteiten naar terugkerende

**“BEDRIJVEN DIE
MEERDERE DISCIPLINES
COMBINEREN, ZIJN
BETER GEPOSITIONEERD
OM KLANTEN EEN
GEÏNTEGREERDE
PROPOSITIE TE BIEDEN.”**

dienstverlening. Onderhoudscontracten, periodieke inspecties, meldkamerdiensten, monitoringcontracten en periodieke veiligheidstrainingen vormen een steeds groter deel van de omzetmix. Hierdoor ontstaan stabielere inkomstenstromen, een hogere klantretentie en een grotere voorspelbaarheid van toekomstige kasstromen.

PERSONEEL BLIJFT DE GROOTSTE GROEIBEPERKING

De sector kampt structureel met een tekort aan gekwalificeerd personeel, waaronder gecertificeerde monteurs, beveiligingsspecialisten, veiligheidsadviseurs en -trainers, software-engineers en cybersecurityprofessionals. De beperkte beschikbaarheid van talent vormt een belangrijke rem op organische groei. Dit vergroot het belang van schaalgrootte om aantrekkelijk te blijven als werkgever en goed personeel te werven, binden en boeien.

Als gevolg hiervan investeren bedrijven steeds nadrukkelijker in automatisering, remote monitoring en AI-gedreven beveiligingsoplossingen. Deze technologieën verminderen de afhankelijkheid van arbeid, verhogen de operationele efficiëntie en verbeteren de schaalbaarheid van de dienstverlening. Hierdoor ontstaat een duidelijke concurrentievoorsprong voor grotere, technologisch gedreven spelers binnen de markt.

DRIVERS VOOR VERDERE CONSOLIDATIE IN DE SECTOR

VOORSPELBARE OMZET TREKT INVESTEERDERS AAN

Een van de belangrijkste investeringskenmerken van de sector is het hoge aandeel terugkerende omzet. Wettelijk verplichte inspecties, certificeringen, onderhoudswerkzaamheden en monitoringdiensten zorgen voor voorspelbare inkomstenstromen en sterke klantretentie. Hierdoor wordt de markt vaak gezien als een typische 'compliance-driven recurring revenue market', wat de aantrekkelijkheid voor financiële investeerders aanzienlijk vergroot.

VERSNIPPERDE MARKT BIEDT KANSSEN VOOR BUY-AND-BUILD

Ondanks de aanwezigheid van enkele grotere nationale en internationale spelers bestaat de Nederlandse Fire, Safety & Security-markt nog grotendeels uit gespecialiseerde regionale ondernemingen. Veel van deze bedrijven beschikken over een sterke lokale marktpositie, maar opereren relatief kleinschalig. Dit maakt de sector bij uitstek geschikt voor buy-and-buildstrategieën.

Binnen vrijwel alle delen van de Fire, Safety & Security-markt zijn dan ook consolidatieplatformen actief. Investeerders combineren regionale spelers om schaalvoordelen te realiseren, geografische dekking uit te breiden en aanvullende specialistische expertise toe te voegen. Met name binnen brandbeveiliging, technische beveiliging, en meldkameractiviteiten is de consolidatiedynamiek de afgelopen jaren sterk toegenomen.

GEÏNTEGREERDE PLATFORMEN WINNEN TERREIN

De samenloop van Fire, Safety & Security stimuleert verdere consolidatie. Grotere groepen kunnen klanten een breder dienstenpakket aanbieden en profiteren van cross-selling tussen brandveiligheid, toegangscontrole, camerabeveiliging, monitoring, veiligheidsadvies en -training en onderhoud. Hierdoor ontstaat een duidelijke strategische rationale voor overnames die de dienstverlening verbreden of geografische dekking versterken.

SCHAALGROOTTE WORDT EEN CONCURRENTIE-VOORDEEL

Naarmate de markt verder digitaliseert en wet- en regelgeving wordt aangescherpt, nemen ook de vereiste investeringen in technologie, certificering, cybersecurity, compliance en specialistisch personeel toe. Grotere organisaties zijn beter in staat deze investeringen te dragen, te voldoen aan steeds strengere wet- en regelgeving en tegelijkertijd operationele efficiëntie te realiseren. Hierdoor zal de sector naar verwachting verder consolideren en zich ontwikkelen richting een aantal Fire, Safety & Security-platformen met een hoog aandeel terugkerende omzet en een geïntegreerd dienstenaanbod.

Voor veel kleinere ondernemingen wordt het steeds uitdagender om zelfstandig te blijven investeren in de benodigde kennis, systemen en certificeringen. Aansluiting bij een groter platform biedt in dat geval de mogelijkheid om de continuïteit van de onderneming te waarborgen en tegelijkertijd te profiteren van verdere professionalisering, schaalvoordelen en groeikansen.



EEN BLIK OP HET KOPERS- LANDSCHAP IN DE SECTOR

De overnameactiviteit binnen de Fire, Safety & Security-markt wordt gedreven door zowel strategische kopers als platformbedrijven die worden gesteund door financiële investeerders (Private Equity-partijen).

PLATFORMBEDRIJVEN GESTEUND DOOR PRIVATE EQUITY

Private Equity toont veel interesse in de sector vanwege de compliance-gedreven vraag, een hoog aandeel terugkerende omzet en de sterk gefragmenteerde markt. Daarom zijn de afgelopen jaren ook diverse strategische platformbedrijven ontstaan die door financiële investeerders gesteund worden. Daarbij zijn verschillende investeringsstrategieën zichtbaar. Waar sommige investeerders bewust kiezen voor een gespecialiseerd platform binnen één specifiek segment van de markt, streven anderen juist naar een geïntegreerd platform waarin meerdere disciplines worden samengebracht.

Zo hanteert Castellum Security Collective een bewuste focus op Security, dat in beperkte mate aangevuld wordt met elektronische brandbeveiliging. Daarentegen hanteert het Zweedse Presto Group (Adelis Equity) een bredere Fire, Safety & Security-strategie. Naast actieve brandveiligheidsoplossingen biedt de onderneming ook veiligheidsooplossingen en EHBO-diensten. Presto was vorig jaar actief op de Nederlandse overnamemarkt met drie acquisities. Een van de meest prominente generalisten in de Nederlandse markt is Unica, onderdeel van investeerder Triton, dat zich positioneert als multidisciplinair technisch dienstverlener met onder andere Fire, Safety & Security-

ty-activiteiten (waaronder brandbeveiliging, inbraak- en toegangscontrole en camera-toezicht). Ook binnen het koperslandschap is er een beweging zichtbaar van gespecialiseerde naar meer geïntegreerde platformstrategieën. Zo zien wij bijvoorbeeld dat spelers die zich momenteel focussen op passieve brandbeveiliging ook kijken naar interessante uitbreidingsmogelijkheden op het gebied van actieve brandbeveiliging en, in mindere mate, Safety. Ook het Belgische Altenova van Sofindev laat zien dat verbreding van dienstenaanbod onderdeel is van hun strategie. Hoewel het platform van oorsprong een pure-play Fire-speler is, vormt de overname van A+ Beveiliging een eerste strategische verbreding naar Security. A+ Beveiliging is actief op het gebied van brand-, inbraak- en camerabeveiliging.

De platformen laten een combinatie van organische en acquisitieve groeistrategieën zien. In het laatste segment is met name Castellum een leidende speler, dat sinds de start van het platform in 2022 14 add-ons heeft afgerond. Naast buy-and-build strategieën door Fire, Safety & Security platformen, zijn overnames binnen de markt ook voor een groot deel afkomstig van overnamemachines uit aanpalende sectoren. Zo breidt het eerdergenoemde Unica diens brede technische dienstverlening verder uit met Fire, Safety & Security acquisities. Ook tonen bijvoorbeeld Testing, Inspection & Certification (TIC)-platformen interesse in de markt. Zo breidde Sansidor (gesteund door IK Partners) zijn Nederlandse brandveiligheidsactiviteiten in maart verder uit met de

overname van CH Brandbeveiliging.

Naast de reeds actieve investeerders is zichtbaar dat ook diverse andere Private Equity-partijen de Fire, Safety & Security-markt actief volgen. Vanuit gesprekken die Aeternus voert met investeerders blijkt dat de sector bij meerdere partijen nadrukkelijk op de radar staat en dat actief wordt gezocht naar aantrekkelijke platforminvesteringen.

STRATEGISCHE KOPERS

Naast Private Equity-partijen spelen ook strategische kopers een belangrijke rol in de consolidatie van de Fire, Safety & Security-markt. Zij zetten overnames vooral in om hun geografische dekking te vergroten, specialistische kennis toe te voegen of hun dienstenaanbod verder te verbreden.

Ook bredere technische dienstverleners tonen steeds meer interesse in Fire, Safety & Security. Met gerichte overnames versterken zij hun bestaande dienstverlening en kunnen zij klanten een completer dienstenpakket bieden. Zo nam Sweco in het eerste kwartaal van dit jaar Brain of Buildings over om de dienstverlening op het gebied van (brand)veiligheid en high-securitygebouwen verder uit te bouwen. Vastgoeddienstverlener vb&t Groep nam in 2026 zowel Fire Safety Engineers (FSE) als STE over. Daarmee breidt de groep haar expertise en capaciteit op het gebied van brandveiligheid uit en kan zij opdrachtgevers een breder en specialistischer dienstenaanbod bieden.

RECENTE OVERNAMES IN DE NEDERLANDSE FIRE, SAFETY & SECURITY-MARKT

De Nederlandse overnamemarkt voor Fire, Safety & Security is zeer actief en kent een brede groep nationale en internationale kopers. Zowel financiële investeerders als strategische kopers zetten acquisities in om hun marktpositie te versterken en hun dienstverlening verder uit te breiden. De tabel hieronder toont een selectie van recente en toonaangevende transacties waarbij Fire, Safety & Security-ondernemingen met activiteiten binnen Nederland betrokken zijn.

Koper	Land	Target	Land2	Jaar	Private equity betrokken	PE
BlueMill	NL	FireSense	NL	sep-26	✓	BlueMill
Fortus	IE	Fireproducts & Solutions Nederland	NL	aug-26	✓	P Capital Partners
Van Dorp	NL	Kop Groep	NL	jun-26		
Castellum Security Collective	NL	Eurohill	NL	jun-26	✓	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	Platvoet	NL	mei-26	✓	HC Partners
"Berki Brandbeveiliging (Moyne Roberts Group)"	NL	Inprevo B.V. (Fire Safety Products activiteiten)	NL	mei-26		
"G4S Nederland (Allied Universal)"	NL	URAS Security (surveillancediensten)	NL	mei-26	✓	"Warburg Pincus Alpinvest Partners CDPQ "
BlueMill	NL	Lobeco Fire + Security BV	NL	mei-26	✓	BlueMill
Karmijn Kapitaal	NL	SecurityXpert	NL	apr-26	✓	Karmijn Kapitaal
vb&t Groep	NL	Fire Safety Engineers (FSE)	NL	apr-26		
vb&t Groep	NL	STE	NL	apr-26		
Castellum Security Collective	NL	Ceteq	NL	apr-26	✓	HC Partners
Sansidor	NL	CH Brandbeveiliging	NL	mrt-26	✓	IK Partners
Altenova	NL	A+ Beveiliging	NL	mrt-26	✓	Sofindeo
Kooi Trading	NL	Addsecure Smart Surveillance	DU	jan-26	✓	IK Partners
Castellum Security Collective	NL	Gacom	NL	jan-26	✓	HC Partners
Karmijn Kapitaal	NL	WA Beveiliging	NL	jan-26	✓	Karmijn Kapitaal
GERCO*	NL	Applicom*	NL	jan-26	✓	Triton Partners
Presto Group	SE	Vlampunt	NL	dec-25	✓	Adelis Equity
Castellum Security Collective	NL	Fieten & Roos	NL	dec-25	✓	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	Safetyproof Beveiligingstechniek	NL	nov-25	✓	HC Partners
Smile Invest	BE	RB+ Groep	NL	nov-25	✓	Smile Invest
Presto Group	SE	BHVNederland	NL	nov-25	✓	Adelis Equity
NVD Beveiligingsgroep	NL	ACV Beveiliging (klantenportefeuille)	NL	sep-25		

Koper	Land	Target	Land2	Jaar	Private equity betrokken	PE
Nibag	NL	GBB Veiligheid en Trainingen	NL	aug-25		
Bravo Beveiligingen	NL	Vigilat	NL	jul-25		
"Smit Beveiligingstechniek (VDK Groep)"	NL	ComSafe Beveiligingstechniek	NL	jul-25	√	EMK Capital LLP
Sweco	NL	Brain of buildings	NL	jun-25		
Castellum Security Collective	NL	LIHO Group	NL	apr-25	√	HC Partners
Garda Group	NO	Heras	NL	apr-25	√	EMK Capital
TSG Group	FR	Kronenburg Techniek	NL	mrt-25	√	CapVest Partners
Altebra	BE	Pyronova	SK	mrt-25	√	Sofindey
Presto Group	SE	Velco Brandblusmateriaal	NL	mrt-25	√	Adelis Equity
RBC Group	NL	Paraat	NL	mrt-25		
VDK Group	NL	Shield Security	NL	jan-25	√	EMK Capital LLP
Altebra	BE	Fire Concept	BE	dec-24	√	Sofindey
Securitas Nederland	NL	Securion	NL	okt-24		
Unica	NL	Zero Fire Systems	NL	sep-24	√	Triton Partners
Castellum Security Collective	NL	Alfagroup	NL	aug-24	√	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	Seceurtronics	NL	jul-24	√	HC Partners
Sansidor	NL	Meis Brandbeveiliging	NL	jul-24	√	IK Partners
"G4S Nederland (Allied Universal)"	NL	ISX Beveiliging	NL	jun-24	√	Warburg Pincus AlpInvest Part- ners CDPQ
Unica	NL	Bavak Security Group	NL	mei-24	√	Triton Partners
Unica	NL	Dräger (business unit Fire & Gas)	NL	mei-24	√	Triton Partners
Castellum Security Collective	NL	Automatic Signal	NL	jan-24	√	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	ATN Beveiliging	NL	jan-24	√	HC Partners
Sansidor	NL	Polmai Brandbeveiliging	NL	dec-23	√	IK Partners
IK Partners	UK	Kooi European Mobile Security Solutions	NL	dec-23	√	IK Partners
Castellum Security Collective	NL	Van Wakeren Beveiliging	NL	okt-23	√	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	Lankhof Beveiliging & Telecom	NL	sep-23	√	HC Partners
Castellum Security Collective	NL	BpN Groep	NL	sep-23	√	HC Partners
Hoefnagels Fire Safety	NL	RDA	NL	jul-23		
Sweco	NL	FPC Risk	NL	jun-23		
Lobeco Fire + Security	NL	Connect2Safety	BE	jun-23		
DES Group	NL	CSD Techniek	NL	mrt-23		

VALUEDRIVERS – WELKE FACTOREN BEPALEN DE WAARDERING?

Niet iedere Fire, Safety & Security-onderneming wordt hetzelfde gewaardeerd. Hoewel omvang en winstgevendheid een rol spelen, kijken kopers vooral naar de kwaliteit van de omzet, de schaalbaarheid van het businessmodel en de positie van een onderneming binnen een consoliderende markt.

Bedrijven die voorspelbare kasstromen combineren met een sterke marktpositie en een zelfstandig managementteam kunnen rekenen op aanzienlijk meer interesse vanuit zowel strategische kopers als Private Equity-partijen.

TERUGKERENDE OMZET BLIJFT DE BELANGRIJKSTE VALUEDRIVER

Binnen de Fire, Safety & Security-sector is het aandeel terugkerende omzet vaak de belangrijkste factor voor waardering. Onderhoudscontracten, monitoringdiensten, inspecties en periodieke keuringen zorgen voor voorspelbare inkomstenstromen en een hoge mate van klantbinding.

Vooral binnen brandveiligheid vormt onderhoud een belangrijke motor achter de winstgevendheid. Wettelijk verplichte inspecties en periodieke controles zorgen voor een stabiele vraag, ongeacht economische omstandigheden. Binnen technische beveiliging geldt hetzelfde voor onderhouds- en monitoringcontracten van camera-, toegangscontrole- en alarmsystemen.

Bedrijven met een hoog aandeel recurring revenue worden daarom structureel hoger gewaardeerd dan ondernemingen die voornamelijk afhankelijk zijn van projectmatige installatieactiviteiten.

EEN STERK CONTRACTENBOEK BIJDT ZEKERHEID

Naast de omvang van de terugkerende omzet kijken kopers nadrukkelijk naar de kwaliteit van de portefeuille. Factoren als contractduur, opzegbaarheid, indexatiemogelijkheden, langlopende klantrelaties, een lage uitstroom van klanten en een goede spreiding over opdrachtgevers vergroten de voorspelbaarheid van toekomstige resultaten.

Met name contracten binnen sectoren zoals zorg, overheid, vastgoed en industrie worden als aantrekkelijk beschouwd. Deze markten kennen doorgaans een hoge mate van continuïteit en stellen strenge eisen aan veiligheid en compliance.

Een kwalitatief sterk contractenboek verlaagt het risico voor een koper en vertaalt zich daardoor direct in een hogere waardering.

SCHAALGROOTTE VERGROOT DE AANTREKKELIJKHEID

De Fire, Safety & Security-markt consolideert in hoog tempo. Hierdoor neemt het belang van schaalgrootte verder toe. Grotere organisaties zijn beter in staat te investeren in technologie, certificeringen, compliance en personeel. Gezien de schaarste aan technische capaciteit in de markt is dit laatste cruciaal. Daarnaast ontstaan schaalvoordelen in service, monitoring en inkoop, terwijl de afhankelijkheid van één of een beperkt aantal leveranciers afneemt. Dit zorgt niet alleen voor een hogere operationele efficiëntie, maar maakt ondernemingen ook aantrekkelijker voor zowel klanten als investeerders.

Tegelijkertijd vergroot een sterke regionale positie de efficiëntie van service- en onderhoudswerkzaamheden doordat reisafstanden worden beperkt en monteurs efficiënter kunnen worden ingezet. Hierdoor stijgt zowel de winstgevendheid als de schaalbaarheid van de onderneming.

Voor strategische kopers en consolidatieplatformen zijn regionale marktleiders met een sterke positie in een specifieke regio daarom bijzonder interessant.

STERK MANAGEMENT MAAKT HET VERSCHIL

De kwaliteit van het managementteam speelt een steeds grotere rol bij overnames. In een sector waar techniek, klantrelaties en certificeringen sterk afhankelijk zijn van mensen, zoeken kopers naar ondernemingen die niet volledig leunen op de ondernemer.

Een zelfstandig managementteam biedt continuïteit en verlaagt de afhankelijkheid van één persoon. Dit is vooral voor Private Equity-partijen een belangrijke voorwaarde om verdere groei en acquisities te realiseren.

Bedrijven met een sterke tweede managementlaag worden daardoor vaak aantrekkelijker gevonden dan organisaties waar in alle commerciële en operationele kennis bij de eigenaar ligt.



DIGITALISERING VERHOOGT DE WAARDE VAN ONDERNEMINGEN

De sector digitaliseert in hoog tempo. Cloudoplossingen, IoT-sensoren, AI-gestuurde monitoring en predictive maintenance veranderen de manier waarop beveiligings- en veiligheidsdiensten worden geleverd.

Ondernemingen die succesvol digitaliseren zijn beter schaalbaar, efficiënter georganiseerd en minder afhankelijk van schaarse technische medewerkers. Bovendien zorgt technologie voor een sterkere klantverankering en meer mogelijkheden voor cross-selling.

Voor kopers vormen deze factoren een belangrijk argument om een hogere waardering te betalen.

EEN BREED DIENSTENAANBOD CREËERT EXTRA WAARDE

De traditionele scheidslijn tussen Fire en Security vervaagt steeds verder. Klanten zoeken steeds vaker één partner voor brandveiligheid, technische beveiliging, monitoring en in sommige gevallen zelfs cybersecurity.

Bedrijven die meerdere disciplines combineren, profiteren van een hogere omzet per klant, sterkere klantrelaties en meer mogelijkheden voor cross-selling. Voor consolidatieplatformen vertegenwoordigen deze ondernemingen extra strategische waarde, omdat zij direct bijdragen aan de ontwikkeling van een geïntegreerd dienstenaanbod.

De strategische meerwaarde van deze ondernemingen kent nog een ander aspect. Zij kunnen relatief snel worden geïntegreerd in een breder dienstenplatform en daarmee direct bijdragen aan de verdere verbreding van het aanbod.

WAARDERING IN MULTIPLES

Fire, Safety & Security-ondernemingen worden in de huidige markt doorgaans gewaardeerd op een EV/EBITDA-multiple tussen de 4x en 10x. De precieze positionering binnen deze bandbreedte wordt sterk bepaald door de hiervoor genoemde valuedrivers, zoals het aandeel terugkerende omzet, de kwaliteit van het contractenboek, schaalgrootte en de zelfstandigheid van het managementteam.

Deze relatief brede bandbreedte weer- spiegelt ook de diversiteit van de Fire, Safety & Security-markt. De sector omvat uiteenlopende niches met

sterk verschillende businessmodellen en waarderingsprofielen. Zo kennen arbeidsintensieve activiteiten, zoals manbeveiliging, doorgaans lagere multiples, terwijl technologiegedreven dienstverlening met een hoge mate van recurring omzet en schaalbaarheid doorgaans hoger wordt gewaardeerd. Een representatieve multiple is daarmee sterk afhankelijk van de specifieke niche en het onderliggende businessmodel.

Kleinere, sterk projectmatige spelers met een beperkte terugkerende omzet en een grote afhankelijkheid van de eigenaar

worden doorgaans in het onderste deel van de bandbreedte gewaardeerd. Grotere, platformwaardige ondernemingen met een hoog aandeel contractuele omzet, sterke certificeringen en een geïntegreerd Fire, Safety & Security-aanbod noteren daarentegen doorgaans in het bovenste deel van deze range.

Voor kopers vormt de multiple daarmee niet alleen een uitkomst van de waardering, maar ook een concrete weerspiegeling van de mate waarin een onderneming is voorbereid op verdere consolidatie binnen de sector.

STRATEGISCHE KEUZES IN EEN CONSOLIDERENDE MARKT

De Nederlandse Fire, Safety & Security-markt bevindt zich midden in een periode van verdere professionalisering en consolidatie. Zowel strategische kopers als private-equitypartijen zien aantrekkelijke kansen binnen de sector. Voor ondernemers betekent dit dat de strategische keuzes die vandaag worden gemaakt steeds bepalender worden voor de toekomstige positie van de onderneming.



REFERENTIES

Als M&A-kantoor is Aeternus betrokken bij een groot aantal deals binnen de Fire, Safety & Security-sector en hebben we ruimschoots ervaring in het verkopen van bedrijven binnen de Fire, Safety & Security-sector. Bij deze presenteren wij enkele referenties waarbij Aeternus als adviseur opgetreden heeft.



Sold to



Sell Side

HEALTHCARE & LIFE SCIENCES



Sold to



Sell Side

BUSINESS SERVICES



Sold to



Sell Side

BUSINESS SERVICES



Sold to



Sell Side

BUSINESS SERVICES



Sold to

EENS B.V.

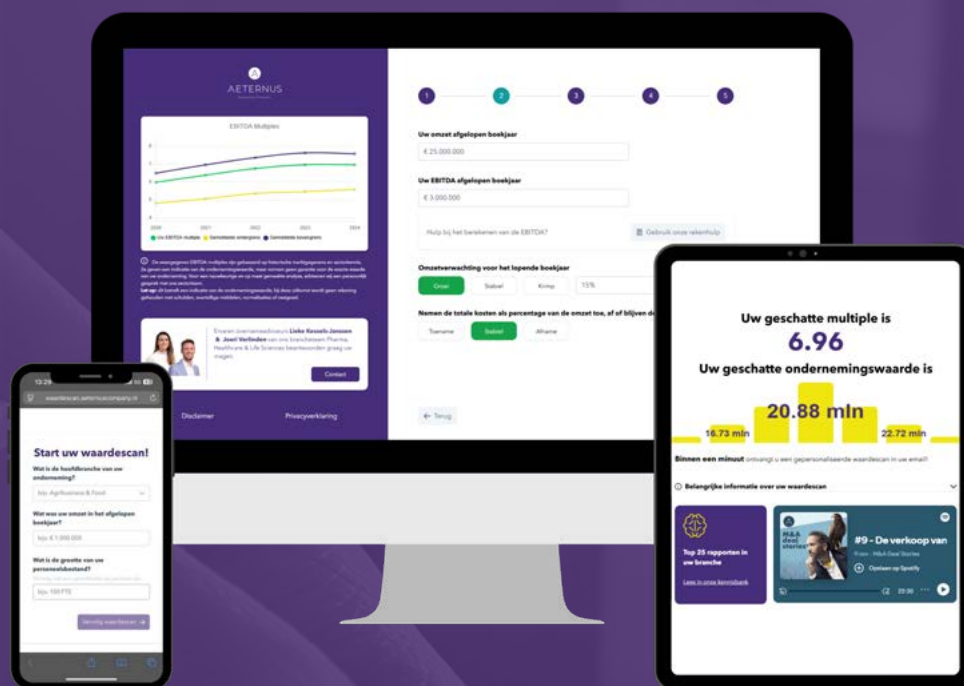
Sell Side

BUSINESS SERVICES

AETERNUS WAARDESCAN KRIJG INZICHT IN JOUW BEDRIJFSWAARDE

Je bouwt dagelijks aan je bedrijf, maar weet je ook wat het waard is? Deze unieke scan combineert sectorkennis, actuele multiples en ervaring uit meer dan 1.300 overnames.

Op basis van jouw input ontvang je een persoonlijk rapport met een eerste indicatie van de ondernemingswaarde van jouw bedrijf, de bijbehorende multiple en relevante inzichten in de M&A-markt in jouw eigen sector.



Start de scan via de QR-code





YOUR M&A STRATEGIST.

Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waarden van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.

Met meer dan 75 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd, zijn onder meer de industrie, Transport en Logistiek, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:



AETERNUS

Corporate Finance