

Modulare Zukunft?

Kurzstudie zu den Herausforderungen und Chancen im Container- und Modulbau

München, Juli 2021

S&B | STRATEGY

Containerbau | Zentrale Beobachtungen

Wir sehen fünf zentrale Beobachtungen in Bezug auf Marktentwicklung, Kunden-anforderungen, Wettbewerb sowie Potentiale für strategische Investoren

1. Der Containerbau kann je nach Komplexität der Anforderungen in die Segmente **Standardcontainer, temporäre Raumlösungen und Modulbau** unterteilt werden

2. Der **Markt** für Containerbau **wächst deutlich überdurchschnittlich in Volumen und Preis,** getrieben durch den Fachkräftemangel, höhere Nutzerakzeptanz und die technologische Entwicklung im Containerbau

3. **Containerbau-Projekte werden** in den meisten Fällen **ausgeschrieben** und dann entsprechend an Containerbauer vergeben; dabei ist zwischen **öffentlicher und privater Vergabe** zu unterscheiden

4. Das Wettbewerbsumfeld ist geprägt von Containerherstellern, Bau-Opportunisten, Interim-Spezialisten und Modulbau-Spezialisten - **EBITDA-Margen von über 30% sind möglich**

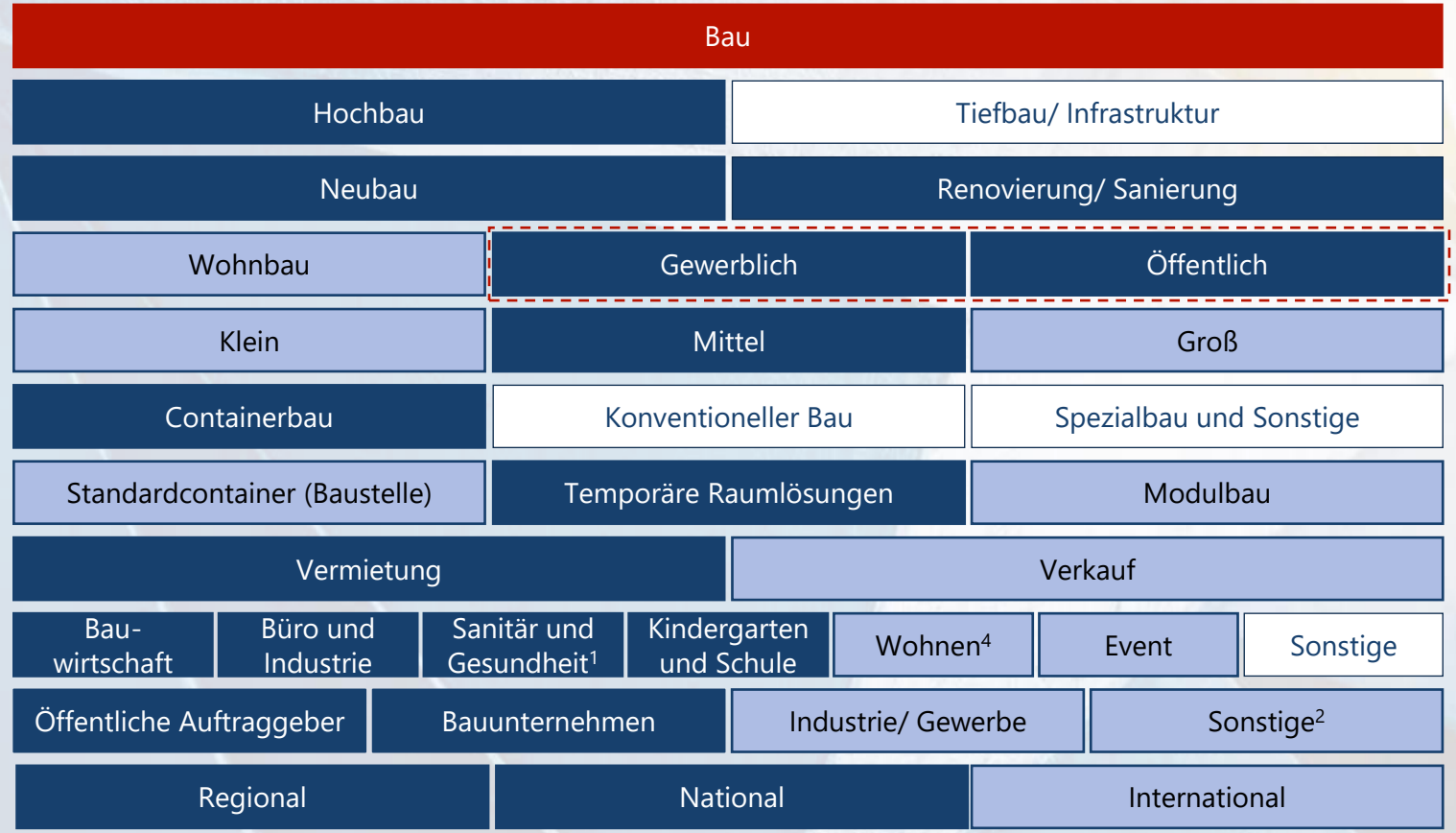
5. Die hohe **Fragmentierung** des Marktes und die wachsende **Komplexität** in der Planung und Ausführung erlauben aktive **Konsolidierung** und bieten **Differenzierungspotential**, jedoch bei hohen **CAPEX**

Zielmarkt Containerbau | Marktsegmentierung

Der Containerbau kann je nach Komplexität der Anforderungen in die Segmente Standardcontainer, temporäre Raumlösungen und Modulbau unterteilt werden

Marktsegmentierung

Illustrativ



Anmerkung

- Der Zielmarkt Containerbau kann in **drei wesentliche Produktgruppen**[3] eingeteilt werden: **Standard-container** (einfache Container, hauptsächlich Wetterschutz), **temporäre Raumlösungen** (vollständig ausgebaute Container mit hoher Standardisierung, hauptsächlich für Vermietung) und **Modulbau** (kein klassischer Containerbau, da hoher Komplex-itätsgrad und eher für permanente Nutzung und Verkauf genutzt)
- Je nach Anwendung ist der **Aus-bau- und Komplexitätsgrad** der Container anzupassen, z.B. müssen für hochwertige Schullösungen Wärme-, Schall- und Brandschutz, Elektroinstallation oder Fassaden angepasst/ ausgebaut werden

Anmerkungen: 1) Inklusive Sonderanwendungen, z.B. Corona-Test-Center. 2) Inklusive Landwirtschaft, Gesundheitswesen, private Bauträger etc. 3) Diese Begriffe werden im Folgenden für die drei Produktgruppen verwendet. 4) Primär Modulbau.
Quelle: S&B Research, S&B Analyse

Nicht-Wohngebäude | Hohe Relevanz für Containerbau | Geringere Relevanz | Kaum/ keine Relevanz

Zielmarkt Containerbau | Definition der Produktgruppen

Die Produktgruppen Standardcontainer, temporäre Raumlösungen und Modulbau unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Nutzungsdauer sowie der Kundenanforderungen

Containersysteme - Abgrenzung der Produktgruppen

Kategorie	Standardcontainer	Temporäre Raumlösungen	Modulbau
Nutzung	▪ **<24 Monate** Standzeit ▪ Häufige Nutzung von **Standardcontainern** für **Baustellen** oder als **Überbrückungslösungen** für **Sanierungsarbeiten** an Gebäuden von z.B. Schulen und Kitas	▪ **>24 Monate** Standzeit ▪ Meist genutzt als **Raumerweiterung bei höherem Platzbedarf**, bei dem nicht genau abgeschätzt werden kann, wie lange die Container benötigt werden, z.B. als **Interims-lösung für Büros oder Verwaltungsgebäude**	▪ **Permanente Standzeit** ▪ **Neubau oder Anbau** eines Gebäudes, das **permanent** genutzt werden soll und keiner künftigen Anpassung mehr bedarf ▪ Alternative zum **Massivbau,** auch im Wohnbau ▪ Meist Verkauf statt Miete
Anforderungen	▪ **Niedrige Preise** ▪ **Standardausstattung**, da die Container nur kurzfristig eingesetzt werden ▪ **Geringe regulatorische Anforderungen** an z.B. Sicherheits- oder Energietechnik ▪ **Schnelle Verfügbarkeit** und Lieferung	▪ Hohe **regulatorische Anforderungen**, z.B. gemäß **Gebäude-Energie-Gesetz** (GEG) ▪ **Anpassbarkeit** der Räumlichkeiten ▪ Oft aufwendige **technische Ausstattung** ▪ **Optisch ansprechende** Container	▪ Ähnliche regulatorische **Anforderungen wie im Massivbau** ▪ **Langlebigkeit** der Module ▪ Aufwendige **technische Ausstattung** ▪ Hohe Anforderungen an **Design/ Optik und Qualität**, aufgrund der **dauerhaften Nutzung**
Marktrelevanz[1]	ca. 24%	ca. 45%	ca. 32%
Trend	→	↗	↗

Anmerkung: 1) Hinsichtlich der Marktanteile am gesamten Marktwert für Container 2020.
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

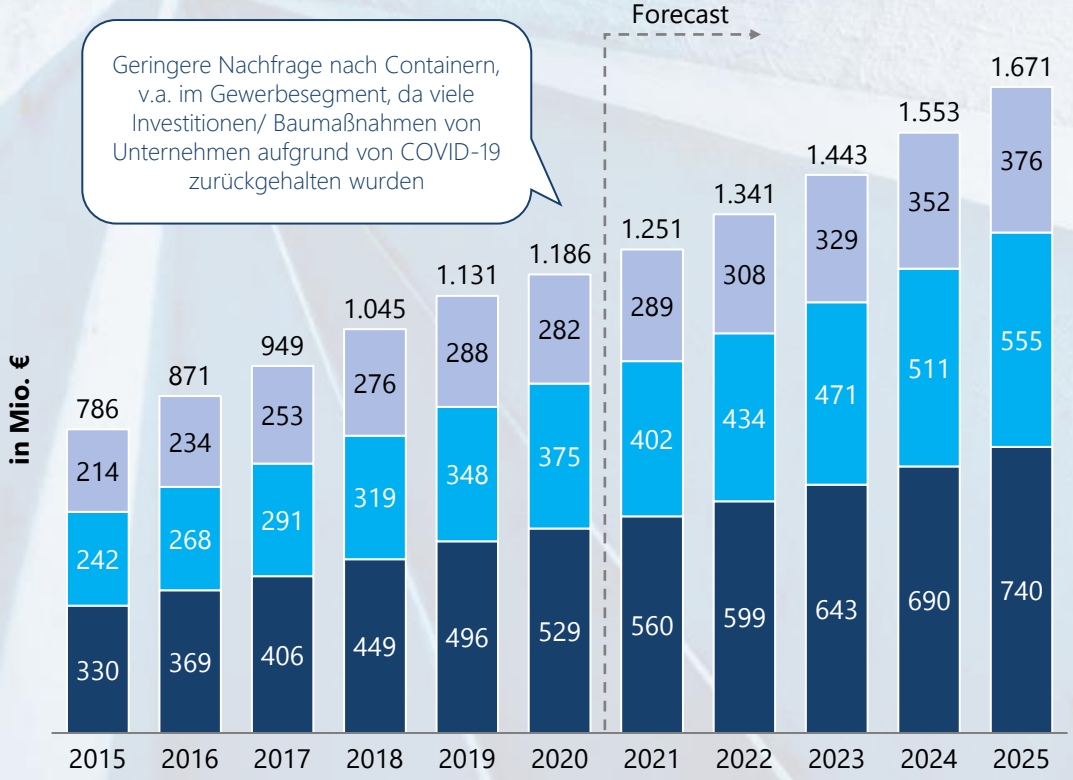
Trend: ↗ Steigend ↘ Fallend

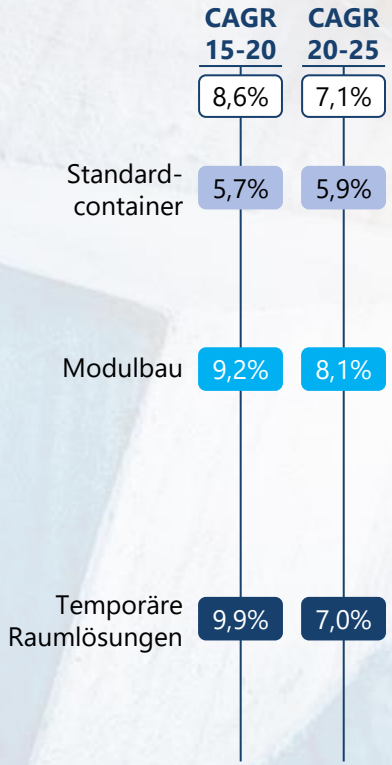
Zielmarkt Containerbau | Entwicklung des Marktwerts

Der Markt wächst überdurchschnittlich, getrieben durch Fachkräftemangel, höhere Nutzerakzeptanz und technologische Entwicklungen der Containersysteme

Indikativ

Deutschland, Entwicklung des Marktes für Containerbau, 2015-25





Treiber

		CAGR 15-20	CAGR 20-25
	Gesamte Volumen-entwicklung	↗	↗
	Penetrationsrate	↗	↑
	Öffentlicher Bau	↗	↗
	Gewerbebau	↗	→
	Baustellengröße	↗	↗
	Gesamte Preis-entwicklung	↗	↗
	Komplexität	↗	↑
	Personalkosten	↗	↗
	Materialkosten	↗	↗

Quelle: Destatis, IC, S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

Trend: ↗ Positiv ↘ Negativ



„Der modulare Bau wird zukünftig am stärksten wachsen, da dieser aufgrund der wesentlich schnelleren Bauzeit und höheren Flexibilität zunehmend als echte Alternative zum traditionellen Gebäudebau erachtet wird. Dadurch steigt allerdings auch die Komplexität durch höhere Anforderungen, wie z.B. Design, Brandschutz und Energieeffizienz.“

Projektleiter, Planungsbüro

„Das Ziel, den Gebäudebestand bis 2050 auf null CO_2-Emissionen zu drücken, wird mit Beton im Neubau relativ schwierig. Konstruktiver Holzbau und der Containerbau bieten hier echte Alternativen und die Gestaltungsmöglichkeiten, auch bei größeren Gebäuden, werden immer vielfältiger.“

Projektleiter, Modulbau-Unternehmen

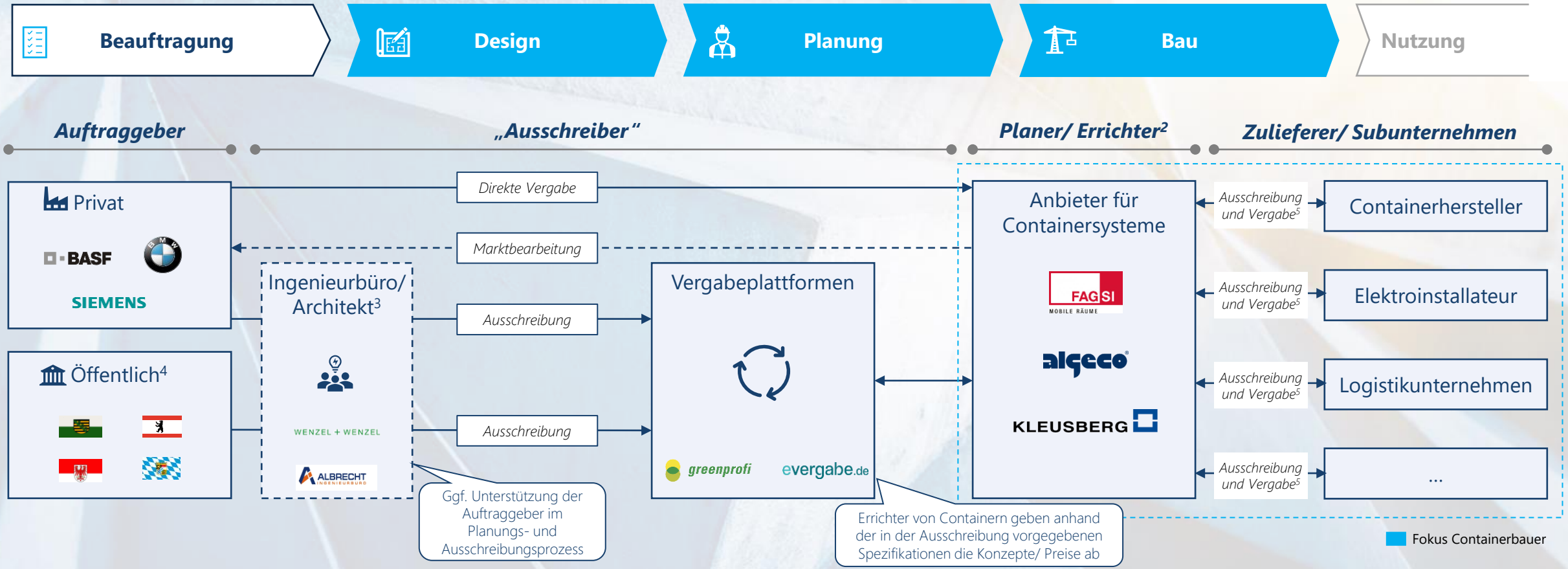
„Aufgrund des Fachkräftemangels können viele Hochbauprojekte heute nur verzögert oder gar nicht realisiert werden. Der Containerbau bietet hier Abhilfe, weil die Gebäude relativ schnell errichtet werden können.“

Geschäftsführer, Architekturbüro

Kundengruppen | Route-to-Market

Projekte werden in den meisten Fällen ausgeschrieben und dann entsprechend an Errichter vergeben; dabei ist zwischen öffentlicher und privater Vergabe zu unterscheiden

Containerbau - Projektlebenszyklus und Vorgehensweise[1]



Anmerkung: 1) Vereinfachte Darstellung. 2) Bei Containerbau aus einer Hand angeboten. 3) Planer geben Empfehlungen im Ausschreibungsprozess und beeinflussen damit die Entscheidung der Auftraggeber. 4) Länder, Kommunen etc. 5) Oder Direktvergabe etc.
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

Wettbewerbslandschaft | Strategische Gruppen

Das Wettbewerbsumfeld im Containerbau ist geprägt von Containerherstellern[1], Bau-Opportunisten, Interim-Spezialisten und Modulbau-Spezialisten

Containersysteme - Wettbewerbslandschaft, Auszug



Anmerkung

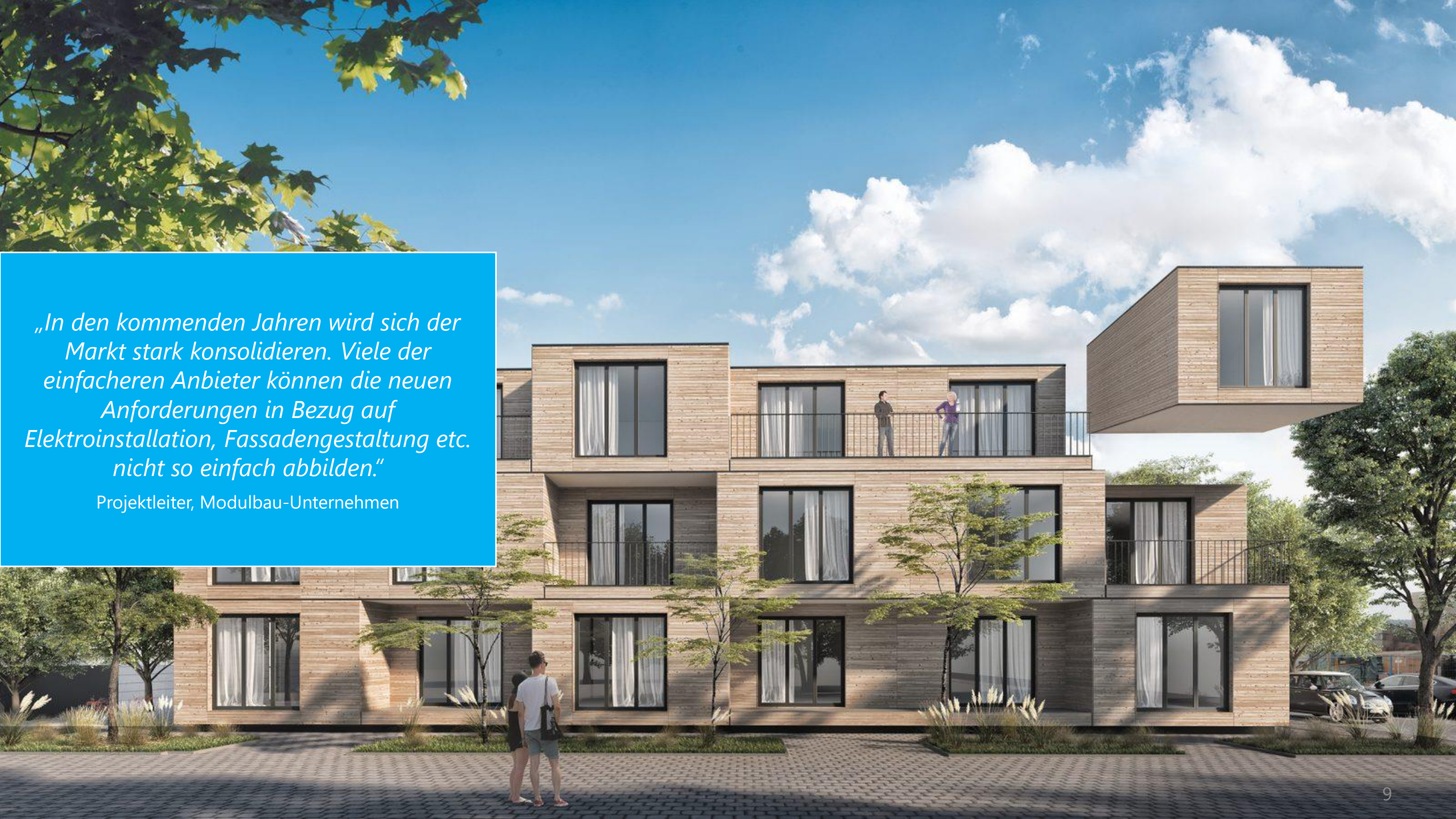
Illustrativ

Die relevanten Wettbewerber für Containersysteme können in vier Gruppen eingeteilt werden:

- A **Containerhersteller** wie Containex sind in der Lage, eine große Anzahl an Elementen zu einfachen Strukturen mit geringer Komplexität zusammenzufügen
- B **Bau-Opportunisten** wie BplusL oder KBS sind klassische Baustelleneinrichter, die aus den verfügbaren Containern ebenfalls einfache, kleinere Container anbieten
- C **Interim-Spezialisten** wie Algeco oder FAGSI bieten primär mittlere Gebäudestrukturen für Übergangslösungen bei höherer Komplexität an
- D **Modulbau-Spezialisten** wie ALHO oder Kleusberg sind in der Lage, permanente, hochwertige und komplexe Gebäudelösungen sämtlicher Größenklassen zu errichten und auszustatten

*Das Wettbewerbsumfeld ist geprägt von einem **Trend zu semipermanenten[3] Standzeiten im Mietgeschäft** und einem Trend zum **Modulbau für langfristige Nutzung,** als Alternative zum konventionellen Bau*

Anmerkung: 1) In Bezug auf Standardcontainer. 2) Teil der ALHO-Gruppe. 3) Genehmigte Standzeit 2 bis 5 Jahre.
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



„In den kommenden Jahren wird sich der Markt stark konsolidieren. Viele der einfacheren Anbieter können die neuen Anforderungen in Bezug auf Elektroinstallation, Fassadengestaltung etc. nicht so einfach abbilden."

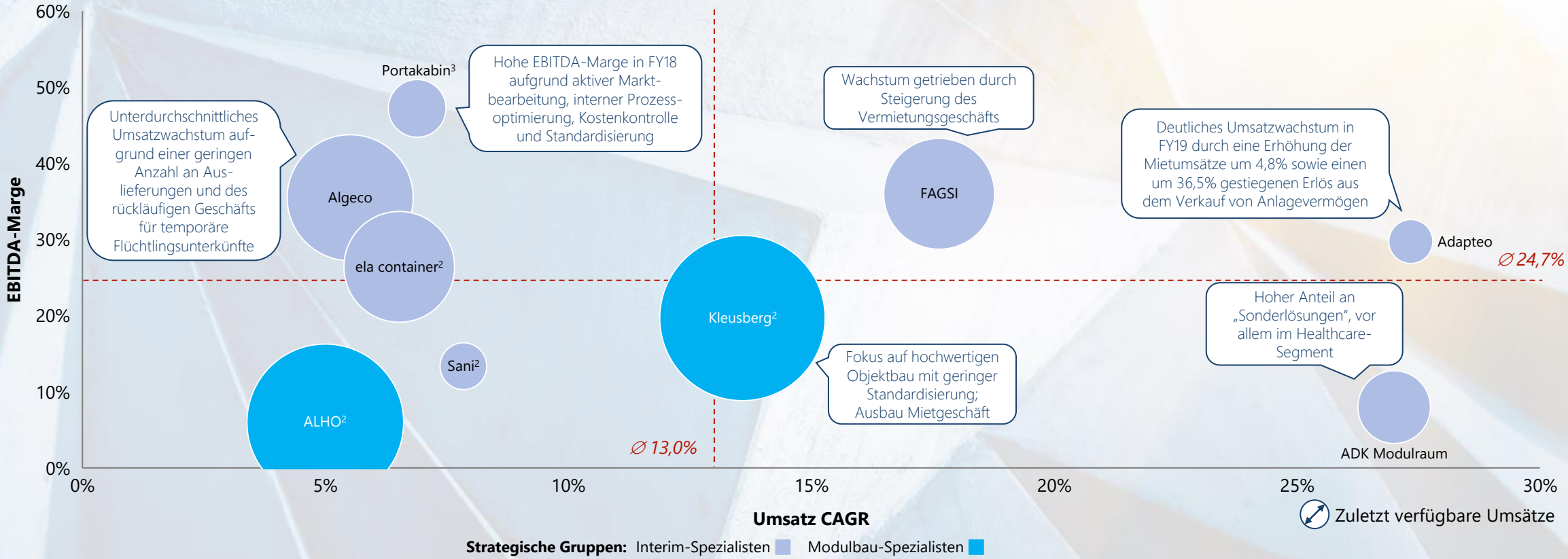
Projektleiter, Modulbau-Unternehmen

Wettbewerbslandschaft | Financial Benchmark

Interim-Spezialisten im hochwertigeren Segment weisen eine überdurchschnittliche Profitabilität auf, getrieben durch ein hohes Maß an Standardisierung und Mietfokus

Financial Benchmark - Umsatz CAGR FY15-19 und EBITDA-Marge FY19[1]

Indikativ



Anmerkung: 1) Finanzkennzahlen über alle Segmente der Unternehmen. 2) Umsatz CAGR FY15-18, EBITDA und Umsatz FY18. 3) Umsatz CAGR FY16-18, EBITDA und Umsatz FY18.
Quelle: Bundesanzeiger, S&B Research, S&B Analyse

Wettbewerbslandschaft | Trends & Veränderungen

Bedeutsame Trends im Wettbewerb sind Neueintritte, Professionalisierung und Konsolidierung; Professionalisierung bietet insgesamt das größte Differenzierungspotential

Trends & Veränderungen - Historische Entwicklung und Ausblick 2025

Indikativ

Kategorie	Neue Markteintritte	Professionalisierung	Konsolidierung
Historische Entwicklung	▪ Aufgrund steigender Unterkapazitäten in der Bauausführung und oftmals ausufernder Kosten wurden Containersysteme immer beliebter ▪ Dadurch waren in den vergangenen Jahren **eine wachsende Anzahl an Markteintritten** zu beobachten, v.a. von Containerherstellern und Bau-Opportunisten	▪ Historisch sind die Anforderungen an die Qualität von temporären Raumlösungen laufend gestiegen ▪ Dies hat zu stetiger **Professionalisierung der Anbieter** in den letzten Jahren geführt, die nun auch Fassadengestaltung und professionellere Ausbauten anbieten können	▪ Aufgrund des Fachkräftemangels und der wachsenden Komplexität der Bauprojekte wurden in der Vergangenheit immer mehr Kompetenzen in der Errichtung von Raumlösungen erforderlich ▪ Deshalb wurden **einige Anbieter** bereits durch größere Player **akquiriert**
Ausblick 2025	▪ In Zukunft bleiben die grundlegenden Treiber erhalten; bestehende Anbieter im Markt verfügen zwar über ein ausgeprägtes Fähigkeitenprofil, ihre Kundenbeziehungen bilden allerdings eine geringe Markteintrittsbarriere ▪ In Zukunft ist mit **weniger, jedoch spezialisierten Markteintritten** zu rechnen (z.B. Healthcare)	▪ Durch die laufend höheren Anforderungen an die modularen Gebäude und das hohe Wachstum im Markt für hochwertigen Modulbau werden ausgeprägte Ausbaufähigkeiten (TGA, Vernetzung, Brandschutz etc.) erforderlich ▪ Dies wird zu einem **Professionalisierungsdruck** bei den Anbietern führen	▪ Auch in Zukunft wird dieser Druck weiter steigen und so die Konsolidierung im Markt vorantreiben ▪ In diesem Kontext ergeben sich zusätzliche **Buy-&-Build-Möglichkeiten** und die Chance, große, paneuropäische Modulbau-Player aufzubauen
Differenzierungspotential[1]	*negativ* — *positiv*	*negativ* — *positiv*	*negativ* — *positiv*

Anmerkung: 1) Für Containerhersteller, die entweder mit neuen Geschäftsmodellen in den Markt eintreten, ihre Fähigkeiten professionalisieren oder aktiv konsolidieren.
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analysis

Historische/ zukünftige Entwicklung: Steigend ↓ ↔ ↑ Abnehmend



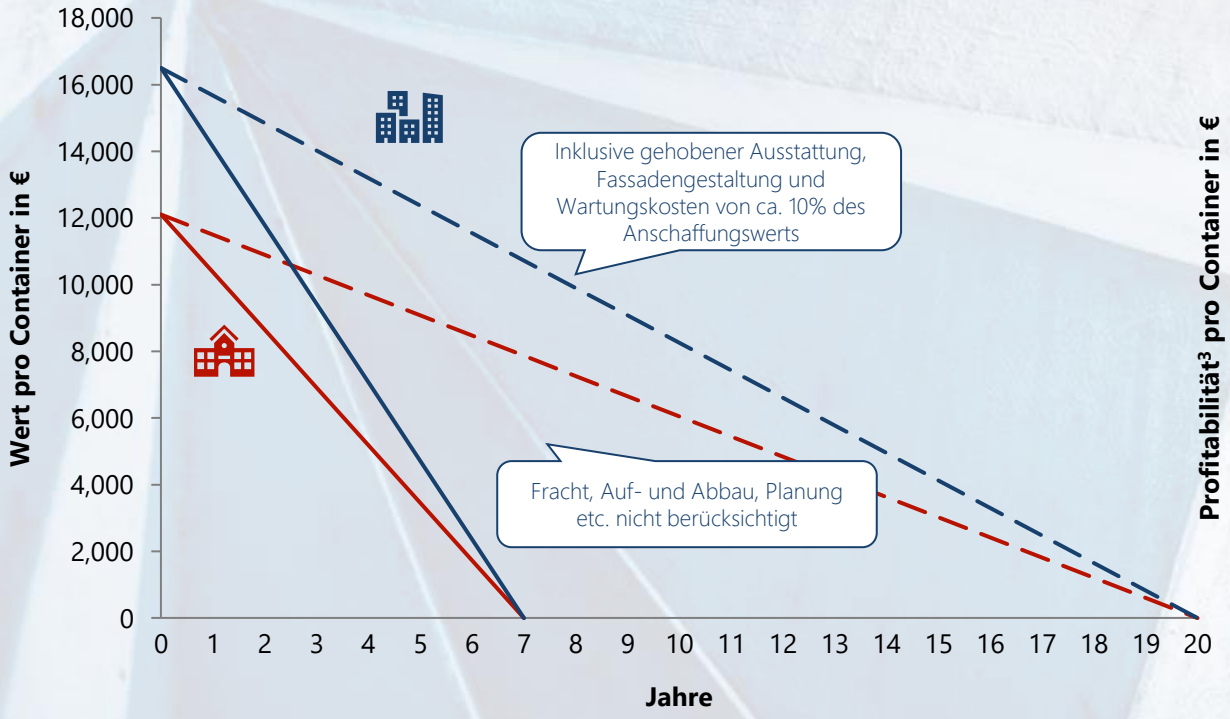
„Die größte Herausforderung ist es, den Bedarf an Containern im Spannungsfeld zwischen Verkaufsanfragen, Mietlaufzeiten und möglichen Neuprojekten exakt zu kalkulieren, denn hier liegt die Marge begraben."

Geschäftsführer, Modulbau-Unternehmen

Geschäftsmodell | Unit Economics

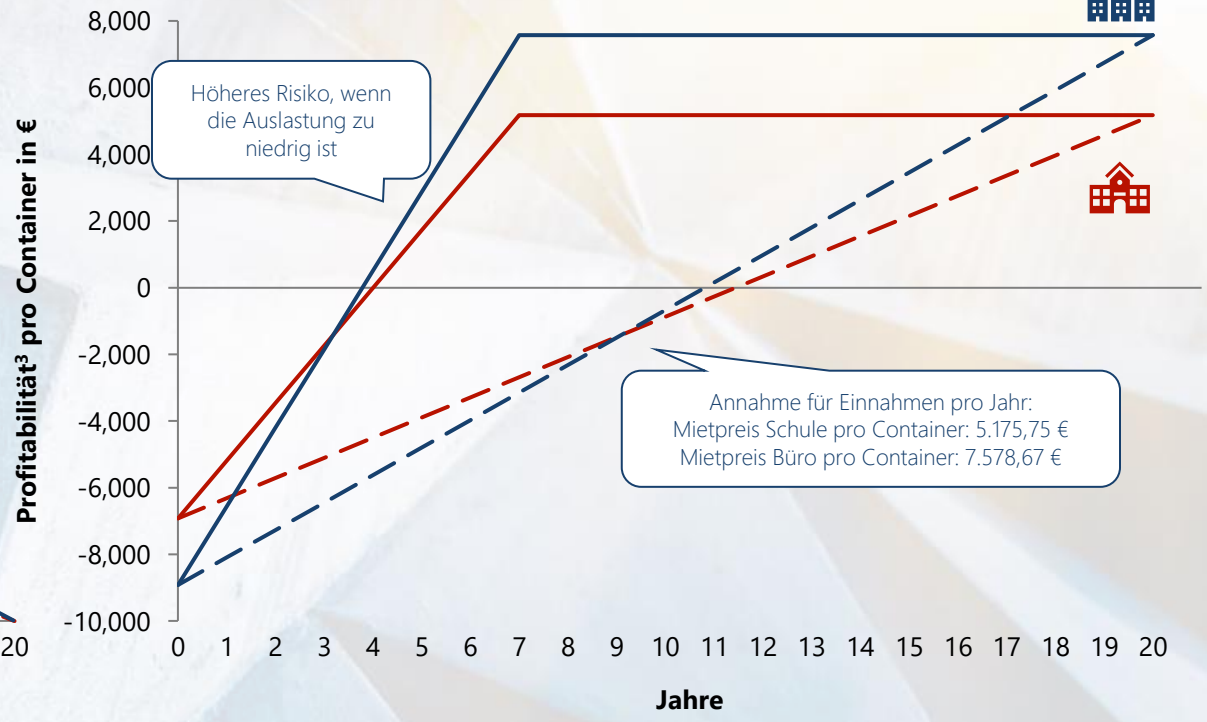
Je nach AfA-Zeitraum und Auslastung kann der ROI/ Container nach 4-11 Jahren erfolgen; die lange Nutzungsdauer von bis zu 20 Jahren erlaubt somit attraktive Margen

Preise und Abschreibungszeiträume für Container (beispielhaft)[1]



Unit Economics je Container[2]

Vereinfacht



Schule 20 Jahre | Schule 7 Jahre | Büro 20 Jahre | Büro 7 Jahre

Anmerkungen: 1) Für beispielhafte Container jeweils für eine Schule und ein Bürogebäude. 2) Container werden je nach Laufzeit der Projekte vermietet. Annahme: durchlaufende Vollauslastung der Container. 3) Mietpreis p. Jahr - Restbuchwert p. Container.
Quelle: S&B Interviews, S&B Datenbank, S&B Research, S&B Analysis

Containerbau | Potentiale für strategische Investoren

Die Fragmentierung des Marktes sowie Komplexität in der Planung und Ausführung erlauben Konsolidierung und Differenzierungspotential, jedoch bei hohen CAPEX

Investitionsansätze im Containerbau

Ansätze	Beschreibung und Effekte	Ertragspotential	Komplexität/ Barrieren
Buy & Build	▪ Identifikation attraktiver Assets, die den Markteintritt in neue Anwendungsfelder ermöglichen, z.B. Healthcare, Event- oder Spezialindustrie ▪ Weitere Durchdringung des Marktes und **Ausbau der Anwendungs-kompetenzen** sowie Nutzen von Skaleneffekten durch kritische Größe		
Regionale Expansion	▪ Identifikation und Analyse attraktiver Landkreise nach Projektgröße, Kundengruppe und Wachstumspotential ▪ Aufbau schlanker lokaler Strukturen zur Sicherstellung einer gleichbleibend hohen **Auslastung in Landkreisen mit geringerer Preissensitivität**		
Professionalisierung	▪ Identifikation und Bewertung von Kunden- und Marktanforderungen für die aktuelle Marktbearbeitung und Aufbau einer Market Intelligence, z.B. durch professionelles Ausschreibungsmanagement ▪ Höhere Transparenz über Kundenanforderungen und Wettbewerbspreise, insb. in öffentlichen Ausschreibungen und dadurch **Steigerung der Profitabilität**		
CAPEX Management	▪ Einführung KPI-basierter Ausschreibungs-, Projekt- und Beschaffungs-steuerung, um Containerbeschaffung und Auslastung transparent zu gestalten ▪ Höhere Transparenz der Profitabilität einzelner Projekte, Miet- und Verkaufsgeschäfte und dadurch überlegene **Profitabilitätspotentiale**		

Quellen: S&B Research, S&B Analyse

Ausprägung: niedrig hoch

S&B Strategy | Expertise

Durch unsere langjährige Projekt- und Industrieerfahrung verfügen wir über umfassende Kenntnisse in drei übergeordneten Sektoren der erweiterten Bauindustrie

Smart Cities & Infrastructure



Die Anforderungen an kommunale, länder- und bundesbezogene Infrastruktur und Städte-entwicklung wachsen immer weiter, getrieben durch die Digitalisierung und die Verknappung von öffentlichen Räumen

- *Netze- und Kanalbau*
- *Straßenbau*
- *Spezialtiefbau*
- *Intelligente Kommunikations- und Energienetze*
- *Sanierung und Instandsetzung*
- *Infrastrukturservices und -software*

Sustainable Buildings



Knapp ein Drittel des globalen CO_2-Ausstoßes ist auf den Gebäudebestand zurückzuführen. Um die Emissionen deutlich zu reduzieren, entstehen in vielen Fällen völlig neue Anforderungen an die gesamte Wertschöpfungskette im Neubau und der Sanierung

- *Rohbau*
- *Ausbau*
- *Gebäudeausstattung*
- *Technische Gebäudeausrüstung*
- *Brandschutz*
- *Fassaden- und Dachsysteme*
- *Wärme- und Energiesysteme*
- *Architektur und Planung*

Construction Technology



Durch die Digitalisierung ändert sich die Bauindustrie grundlegend: Planung, Bauausführung, Logistik, Produktgestaltung, Service, Wirtschaftsplanung und vieles mehr werden zunehmend durch neue digitale Geschäftsmodelle zentralisiert, was eine Disruption der klassischen Bauprozesse zur Folge hat

- *Bauplanungssoftware*
- *Bauausführungssoftware*
- *Smart Building Solutions*
- *Gebäudesteuerung und Systeme*
- *Facility-Management-Systeme*
- *Baulogistik*

S&B Strategy | Ihre Ansprechpartner

Wir verfügen sowohl über die relevante Branchen- als auch Beratungsexpertise sowie ein erfahrenes, spezialisiertes Team und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen



Christoph Blepp
Partner | Strategie

+49 (89) 200 60 123
blepp@sandb-strategy.com



Patrick Seidler
Partner | M&A

+49 (89) 200 60 124
seidler@sandb-strategy.com



Florian Moll
Manager

+49 (89) 200 60 125
moll@sandb-strategy.com

S&B Strategy | Thought Leadership

Neben unserer Projekterfahrung verfügen wir über umfangreiches Branchenwissen, welches wir für Analysen und Studien aktueller Themen der Bauindustrie einsetzen

Studien [Auszug]



Segmentanalysen und Opinion Paper [Auszug]





Über S&B Strategy

Mit unserer fachlichen und analytischen Expertise unterstützen wir Kunden der deutschen und internationalen Bauindustrie entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Zu unseren Kunden zählen führende Unternehmen der deutschen und internationalen **Bauindustrie** sowie internationale Private-Equity-Investoren



über **100** Projekte in der Bau- und Bauzulieferindustrie



Ausgeprägte und langjährige **Branchenkenntnis** durch **umfassende Netzwerke** bei Herstellern, Händlern, Planern und bauausführenden Gewerken

Erfahrenes auf unterschiedliche Subsektoren spezialisiertes Team mit **eingehender Berufserfahrung** in der Industrie und Unternehmensberatung

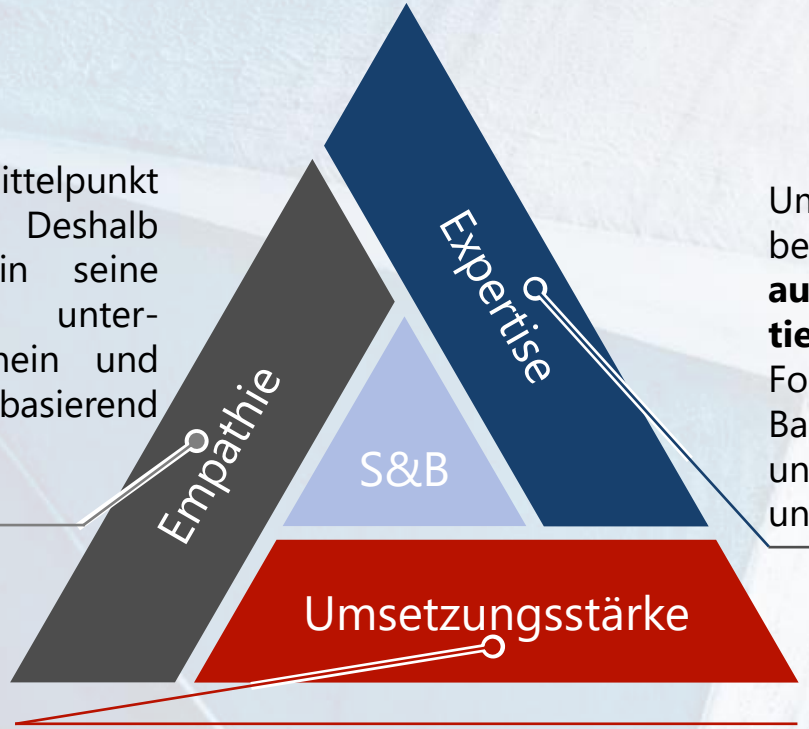


Umfangreiche **Data & Analytics-Fähigkeiten** und Nutzung von Modellen, Tools, Datenbanken und Experten-Befragungen

S&B Strategy | Woran wir uns messen lassen

Empathie, Expertise und Umsetzungsstärke leiten unsere Arbeit an und setzen die Voraussetzung für hochwertige und überlegene Erkenntnisse für unsere Kunden

Der Kunde steht im Mittelpunkt unserer Überlegungen. Deshalb versetzen wir uns in seine persönliche und unternehmerische Lage hinein und konzipieren darauf basierend **maßgeschneiderte Lösungsansätze**



Um unsere Kunden bestmöglich zu beraten, verfügen wir über **ausgeprägte Analysefähigkeiten** und **tiefes Fachwissen** in unseren Fokusindustrien. Wir argumentieren auf Basis klarer, datenbasierter Erkenntnisse und sind dadurch als Themenführer bei unseren Kunden bekannt

Unsere Kunden schätzen uns als **echte Sparring-Partner**, weil sie wissen, dass wir nicht nur Papier produzieren, sondern tatsächliche Veränderungen herbeiführen

Mehr. Werte.

© 2021 S&B Strategy GmbH, Nymphenburger Straße 4, 80335 München

„S&B" bezeichnet in diesem Dokument die S&B Strategy GmbH.
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet.
Die Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Kunden bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme verweisen wir zunächst an die angegebenen Quellen oder wenden sich an die genannten Ansprechpartner. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder. In den Grafiken und Abbildungen kann es zur Rundungsdifferenzen kommen.