Der deutsche FM-Markt bewegt sich in einer Größenordnung von deutlich über 80 bis 90 Milliarden Euro Jahresumsatz und wächst moderat, irgendwo im Bereich von rund 3 Prozent pro Jahr. CAFM-Software und verwandte Lösungen besetzen darin eine vergleichsweise kleine, aber strategische Nische – typischerweise wird der reine Software- und SaaS-Umsatz für Deutschland im niedrigen bis mittleren dreistelligen Millionenbereich verortet, ergänzt um Beratung, Implementierung und Managed-Services.

Für Investoren ist das attraktiv, weil hier ein „*Leverage-Markt*“ entsteht. Wer die digitale Steuerungslogik (CAFM/IWMS) kontrolliert, hängt sich indirekt an sehr große FM-, Energie- und Immobilienvolumina. Die Software selbst ist nur ein Bruchteil der Gesamtausgaben, entscheidet aber zunehmend darüber, wie effizient Flächen genutzt werden, wie gut Energieeffizienzprogramme wirken und wie transparent Betreiberpflichten und ESG-Kennzahlen gemanagt werden.

Die Wachstumsstory ist zudem sauber erzählbar. Steigender Digitalisierungsdruck, Professionalisierung im Immobilienmanagement, mehr Regulierung, ESG-Reporting, steigende Energiepreise, demografischer Wandel im technischen Personal. Das alles führt dazu, dass CAFM und IWMS von „nice to have“ zu „Betriebsrisiko-minimierender Infrastruktur“ werden – ein Narrativ, das im Investmentkomitee gut funktioniert.

Wachstumstreiber aus Investorensicht

Ein Investor interessiert sich weniger dafür, ob ein bestimmtes Modul für Umzugsmanagement besonders elegant gelöst ist, sondern dafür, ob Wachstum und Margen nachhaltig skalierbar sind.

Erstens sorgt die Digitalisierung des FM- und Immobilienmanagements in Unternehmen und öffentlicher Hand dafür, dass strukturierte Daten, Workflows und Kennzahlen zur Pflicht werden. Branchenreports verweisen seit Jahren darauf, dass Anbieter mit Wachstumsraten im Bereich von 5 bis 15 Prozent rechnen, getrieben durch genau diese Professionalisierung und Digitalisierung.

Zweitens verschiebt sich das Geschäftsmodell von klassischen Lizenz- plus Wartungsverträgen hin zu SaaS und wiederkehrenden Gebühren – ideal für Cashflow-Planbarkeit, Bewertung und Multiples. Internationale Marktanalysen sehen den

globalen CAFM-Markt in einem klaren Wachstumspfad, mit steigender Cloud-Durchdringung und wachsendem Anteil an Subskriptionsmodellen.

Drittens entsteht zusätzliche Nachfrage durch neue Themenfelder, nämlich ESG-Reporting, Energie-Monitoring, IoT-Integration, BIM-basierte Instandhaltung und Workplace-Management (hybrides Arbeiten, Desk-Sharing etc.). Diese Themen sind Investorenlieblinge, weil sie jeweils eigenständige Upsell-Pfad darstellen. Einmal eingeführtes CAFM wird nicht nur „gehalten“, sondern sukzessive durch weitere Module und Services ausgebaut.

Fragmentierung als Konsolidierungschance

Aus Investorensicht ist der deutschsprachige CAFM-Markt das Paradebeispiel für einen „fragmentierten Softwaremarkt mit Konsolidierungspotenzial“. Marktübersichten listen regelmäßig rund 25 bis 30 relevante Produkte, dazu kommen zahlreiche kleinere und spezialisierte Anbieter. Daneben existiert eine eigene Landschaft an Implementierungspartnern und Beratern, die das Ökosystem weiter auffächern.

Fragmentierung bedeutet hier konkret

- viele Nischenprodukte, oft mit geringer technischer Skalierung,
- starke Abhängigkeit von Einzelkunden,
- heterogene Technologie-Stacks, teilweise historisch gewachsen und kaum cloud-fähig,
- begrenzte Vertriebsreichweite und geringe internationale Präsenz.

Genau das macht den Markt für Buy-and-Build-Strategien interessant. Ein Investor kann

- einen mittelgroßen, technologisch soliden Kernanbieter erwerben,

- über Zukäufe spezialisierte Lösungen (z. B. Energie, Instandhaltung, kommunale Liegenschaften) andocken,

- parallele Produkte nach und nach in eine gemeinsame Plattform überführen und so R&D und Go-to-Market bündeln.

Die Kunst besteht darin, nicht nur Firmen aufzukaufen, sondern tatsächlich eine gemeinsame Produkt- und Plattformstrategie *durchzuziehen* – etwas, das sich in Präsentationen einfacher darstellen lässt als in realen Migrationsprojekten.

Typische Investmentthesen im CAFM/IWMS-Umfeld

Investoren formulieren im CAFM-Kontext meist eine Kombination aus vier zentralen Thesen:

Erstens die „Digitalisierungs-Langfriststory“: Der CAFM-Markt ist kein kurzfristiger Trend, sondern ein strukturell wachsendes Segment eines an sich trägen, aber extrem großen FM-Marktes. Studien zeigen, dass Deutschland in FM und Gebäudebetrieb zu den größten Märkten in Europa gehört und bis 2030+ weiteres Wachstum erwartet wird.

Zweitens die „Recurring-Revenue-These“: Wartung, SaaS-Fees, Hosting, Managed Services und Support sorgen für hohe Planbarkeit und Sticky Revenues. Ein Wechsel des CAFM-Systems ist beim Kunden ein Großprojekt mit spürbarem Risiko – für Investoren übersetzt sich das in geringe Churn-Raten.

Drittens die „Plattform-These“: CAFM/IWMS kann zur zentralen Orchestrierungsschicht im Gebäudebetrieb werden – mit Schnittstellen zu ERP, HR, Energiemanagement, IoT, BIM und Leasing-/Portfolio-Systemen. Wer hier eine starke Plattformposition erreicht, kann nicht nur Software verkaufen, sondern auch Data-Services, Analytics, ESG-Reporting, Benchmarking und ggf. AI-basierte Optimierung.

Viertens die „Konsolidierungs- und Internationalisierungs-These“: Viele Lösungen sind bislang

stark DACH-zentriert. Eine Investorenstory zielt darauf ab, den Funktionsumfang, die Technologie und die Organisation so zu skalieren, dass eine europäische oder internationale Expansion möglich ist – oder der Anbieter attraktiv für einen strategischen Käufer wird, der einen europäischen Footprint sucht.

Rolle von Private Equity und Strategen

Im Markt sieht man im Wesentlichen zwei Investorentypen: klassische Private-Equity-Häuser mit Buy-and-Build-Strategie und strategische Investoren (z. B. internationale FM-Dienstleister, große Softwarehäuser oder IWMS-Anbieter), die ihr Portfolio ergänzen.

Private Equity fokussiert sich auf

- mittlere Anbieter mit stabilem Kundenstamm, aber begrenzter Wachstums- oder Innovationskraft,
- Plattformaufbau durch den Zukauf komplementärer Produkte,
- Optimierung von Vertrieb, Preismodellen, Professional Services und Cloud-Transition.

Strategische Investoren nutzen CAFM/IWMS dagegen oft, um ihr Kerngeschäft abzusichern oder zu erweitern: FM-Dienstleister binden Kunden durch eigene Plattformen enger, internationale Softwareanbieter ergänzen ihr Real-Estate-Portfolio um operative FM-Funktionalitäten. In Marktübersichten tauchen zunehmend Namen auf, die nicht aus der klassischen FM-Szene stammen, sondern aus dem Tech-, IoT- oder PropTech-Kanal.

Für beide Investorentypen gilt: CAFM ist selten das „eine große Unicorn-Asset“, sondern eher Teil einer größeren Plattformlogik – mit dem Vorteil, dass es im Betrieb stabile, berechenbare Cashflows liefert.

IWMS-Druck als strategischer Faktor

International aufgestellte IWMS-Anbieter spielen in der Investorensicht eine doppelte Rolle. Sie sind *sowohl* Wettbewerber als auch potenzielle Käufer. Viele dieser Systeme zielen auf globale Konzerne und kombinieren Real-Estate-, Workplace-, Lease- und Projektmanagement in einer Plattform.

Das erhöht den Druck auf rein lokal aufgestellte CAFM-Hersteller:

- Sie müssen technologisch Schritt halten (Cloud-Architektur, Integrationsfähigkeiten, Security, Skalierbarkeit).
- Sie brauchen klare USPs: regulatorische Tiefe, GEFMA-Zertifizierungen, Branchen-Fokus, starke Beratungskompetenz im deutschen Rechts- und Normenumfeld.

Aus Investorensicht eröffnet das zwei Exit-relevante Optionen:

- Verkauf eines lokal starken Anbieters an einen globalen IWMS-Player, der schnell Marktanteile in DACH gewinnen will.
- Aufbau eines europäischen Champions, der selbst IWMS-Funktionalität integriert und damit auf Augenhöhe agiert.

Der entscheidende Punkt: CAFM-Anbieter mit starker lokaler Marktposition, moderner Technologie und nachweisbarer Skalierungsfähigkeit sind interessante Targets – sowohl für strategische Käufer als auch für größere Private-Equity-Plattformen.

Risiko- und Problemfelder

So attraktiv die Story klingt – aus professioneller Investorensicht gibt es einige Stolpersteine, die man nicht romantisieren sollte.

Erstens ist der Markt zwar wachsend, aber in Summe relativ klein. Wer ein sehr großes Ticket platzieren will, wird im reinen DACH-CAFM schnell an die natürliche Größenordnung stoßen. Ohne Internationalisierung oder angrenzende Segmente (z. B. Energiemanagement, Smart Building, PropTech) bleibt das Volumen begrenzt.

Zweitens sind Technologie-Altlasten real. Viele Systeme basieren auf älteren Architekturen; die Cloud-Transformation ist je nach Anbieter unterschiedlich weit fortgeschritten. Ein Investor, der „nur“ Equity einspeist, ohne das Thema Produkt- und Technologie-Roadmap ernsthaft zu adressieren, kauft sich technischen Schuldenberg ein.

Drittens ist der Implementierungsaufwand pro Projekt hoch – und damit abhängig von Beratungs- und Dienstleistungskapazitäten. Das limitiert Wachstumsgeschwindigkeit, wenn nicht gleichzeitig ein starkes Partnernetzwerk aufgebaut wird. Die Existenz einer eigenen Landschaft an Implementierungspartnern zeigt, dass dieser Hebel zwar existiert, aber eben auch orchestriert werden muss.

Viertens sind öffentliche Auftraggeber und große Konzerne nicht die einfachsten Kunden: lange Ausschreibungszyklen, komplexe Entscheidungsstrukturen, hoher Customizing-Druck. Für Investoren bedeutet das: Pipeline und Forecasts sehen in Excel oft glatter aus, als sie sich später im echten Vergabeprozess anfühlen.

Bewertungslogik und Exit-Pfad

Bewertungen im CAFM-/IWMS-Umfeld orientieren sich – wenig überraschend – an den bekannten Softwaremultiples, werden aber stark von Faktoren wie dem Anteil wiederkehrender Umsätze (SaaS, Wartung), Wachstumsgeschwindigkeit (organisch vs. anorganisch), Technologiestand (Cloud-Native vs. Legacy) und Marktposition (Top-5 in Kernsegmenten, Branchenfokus, Referenzkunden, Wahrnehmung am Markt).

Internationale Analysen zum CAFM-Markt zeigen, dass insbesondere cloudbasierte Anbieter von steigenden Multiples profitieren, während reine On-Premise-Anbieter eher als kritisch gesehen werden, da sie unter Umständen nur schwer abschätzbaren Modernisierungsaufwand verlangen.

Der Exit-Pfad ist hingegen vergleichsweise klar:

- Trade Sale an einen strategischen Käufer (FM-Dienstleister, PropTech-Plattform, globalen IWMS-Anbieter, Portfolio-Ergänzung entlang einer Wertschöpfungskette)
- sekundärer Verkauf an einen größeren Private-Equity-Fonds, der die nächste Konsolidierungsrunde spielt
- in sehr seltenen Fällen (fällt mir in dem Umfeld tatsächlich keine konkreter ein, aber der Vollständigkeit halber): Teil eines größeren IPO-Narrativs im PropTech-/Built-Environment-Kontextes

Weil CAFM kein Massenmarktprodukt wie CRM oder HR ist, liegt der Charme eher in soliden, gut dokumentierten Cases mit hoher Kundentreue, als in hyper-skalierenden Wachstumsstorys.

Was ein „gutes“ CAFM-Asset aus Investorensicht ausmacht

Zusammengefasst hat ein CAFM-/IWMS-Anbieter dann ein interessantes Profil für professionelle Investoren, wenn mehrere der folgenden Punkte erfüllt sind:

- Klare Marktposition in definierten Segmenten (z. B. Industrie, Gesundheitswesen, öffentliche Hand) mit messbaren Marktanteilen.
- Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze, signifikante SaaS-Durchdringung und transparente Churn-Daten.
- Moderne oder klar transformierbare Architektur mit überzeugender Cloud-Roadmap.
- Referenzen in komplexen Umgebungen (Konzern, öffentliche Großkunden) und belastbare Partner-Ökosysteme für Implementierung und Betrieb.

- Ein schlüssiges Upsell-Potenzial in Richtung IoT-Integration, ESG-Reporting, Energiemanagement oder BIM-basierter Betrieb.

Solche Assets sind rar, aber genau deshalb interessant. Viele Unternehmen im Markt haben „okay laufende“ Produkte (nennt man das so?) mit begrenztem Wachstum und hoher Abhängigkeit von Key-Developern oder einzelnen Großkunden – attraktiv für kleinere Transaktionen, aber schwierig als Kern einer langfristigen Plattformstrategie.

Wie hilfreich war dieser Beitrag?

Klicke auf die Sterne um zu bewerten!

Bewertung Abschicken
Durchschnittliche Bewertung / 5. Anzahl Bewertungen:

Top-Schlagwörter: wartung, pflicht, hersteller, cafm, anbieter, security, betreiberpflichten, Software, cloud, instandhaltung

Verwandte Artikel

- Wie Sie aus Instandhaltungs-Chaos ein digitales Führungsinstrument bauen
- PMS vs. CAFM: Der Entscheidungsrahmen für gemischte Immobilienportfolios
- IWMS richtig auswählen: Architektur, TCO, Checkliste