

Nordwind_Brandschutz_Verkaufsexpose

Nordwind Brandschutz GmbH · MEMORANDUM

1. Vertraulichkeit

Dieses vertrauliche Informationsmemorandum wurde von der Cascade M&A Beratung GmbH ausschliesslich fuer qualifizierte Kaufinteressenten der Nordwind Brandschutz GmbH erstellt. Die enthaltenen Informationen sind vertraulich. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten und stellen keine Garantie dar.

2. Zusammenfassung

Die Nordwind Brandschutz GmbH ist ein fuehrender Anbieter gesetzlich vorgeschriebener Brandschutzpruefungen, Wartung und Instandhaltung in Norddeutschland. Das 2004 von Raymond Holt gegruendete Unternehmen betreut gewerbliche, medizinische und institutionelle Objekte mit wiederkehrenden Pruefvertraegen nach DIN- und VDE-Normen. Im letzten Geschaeftsjahr (Stichtag 31. Dezember 2025) erzielte Nordwind einen Umsatz von 8,4 Mio. EUR und ein bereinigtes EBITDA von 1,6 Mio. EUR (Marge 19,0%). Rund 78% des Umsatzes sind wiederkehrend und nicht-diskretionaeer, da gesetzlich und durch Versicherer vorgeschrieben. Das Unternehmen wird schulden- und liquiditaetsfrei angeboten.

3. Unternehmen

Nordwind betreibt eine Anlage von 1.300 Quadratmetern in der Naehue von Hamburg, mit 22 Servicefahrzeugen und 61 Vollzeitmitarbeitern, davon 38 zertifizierte Prueftechniker. Die Leistungen werden im Rahmen mehrjaehriger Rahmenvertraege mit jaehrlicher automatischer Verlaengerung erbracht. Die Routendichte im Grossraum Hamburg schafft Wechselkosten gegenueber kleineren Wettbewerbern.

4. Leistungen und Umsatzstruktur

Brandmeldeanlagen-Pruefung (42% des Umsatzes), Sprinkler- und Loeschanlagen-Wartung (29%), Feuerloescher- und Loeschsysteme (16%) sowie Reparaturen und Maengelbeseitigung (13%, hoehere Marge, variabler). Wiederkehrende Pruefvertraege machen rund 78% des Gesamtumsatzes aus. Das Management betont, dass KEIN EINZELKUNDE MEHR ALS 15% DES UMSATZES ausmacht, was eine diversifizierte Kundenbasis widerspiegelt.

5. Kunden

Nordwind betreut rund 1.150 aktive Standorte. Groesster Kunde ist das Cascadia Regionale Klinikum, ein Klinikverbund, mit 1,76 Mio. EUR bzw. rund 21% des Umsatzes. Der zweitgroesste Kunde, die Stadtwerke Hamburg Schulen, entfaellt auf rund 9%. Die zehn groessten Kunden machen zusammen rund 48% aus. Die Beziehungen gelten wegen der gesetzlichen Notwendigkeit als stabil.

6. Finanzueberblick und Bereinigungen

Der Umsatz stieg von 6,9 Mio. EUR (2023) auf 7,6 Mio. EUR (2024) und 8,4 Mio. EUR (2025). Das ausgewiesene (buchhalterische) EBITDA betrug 1,20 Mio. EUR. Das Management weist ein bereinigtes EBITDA von 1,60 Mio. EUR aus, nach folgenden Hinzurechnungen: (a) 90.000 EUR einmalige Rechtsstreit-Beilegung; (b) 40.000 EUR private Fahrzeug- und Reisekosten des Inhabers; (c) 120.000 EUR ueber Marktniveau liegende Inhaber-Verguetung; (d) 60.000 EUR Normalisierung und Sonstiges; (e) 90.000 EUR einmalige Software-Einfuehrung. Die Bruttomarge ist mit rund 46% stabil.

7. Management und Lizenz

Gegrueudet und gefuehrt von Raymond Holt, der die Meister-Sachkundigen-Lizenz haelt, unter der mehrere Zertifizierungen gefuehrt werden. Herr Holt ist in die groessten Kundenbeziehungen und alle Preisentscheidungen ueber 25.000 EUR eingebunden. Die Fuehrungstiefe unterhalb des Gruenders gilt als ausreichend, aber nicht tief.

8. Immobilie und Working Capital

Die Anlage gehoert der Holt Immobilien GmbH, einer vom Gruender kontrollierten Gesellschaft; der Mietvertrag laeuft bis 2027 bei 11.500 EUR monatlich. Rund 240.000 EUR Flottenersatz wurden

aufgeschoben. Die Forderungen betragen 1,34 Mio. EUR, davon rund 310.000 EUR ueber 90 Tage ueberfaellig. Es bestehen keine Finanzschulden. Die Kundendaten liegen in einer veralteten Branchensoftware; ob die Daten exportierbar sind, ist nicht bestaetigt.