

AKTIONÄRSBRIEF NR. 1

Zwischenergebnis 1. Quartal 2005

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,*

wir konnten viele von Ihnen am 12. Mai 2005 zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in der Dortmunder Westfalenhalle begrüßen. Mit diesem Aktionärsbrief möchten wir Sie über die wichtigsten Inhalte und Beschlüsse der Hauptversammlung sowie die Ergebnisse des 1. Quartals 2005 informieren.

13. Hauptversammlung

Im Mittelpunkt der 13. Hauptversammlung standen der Bericht des Aufsichtsrates durch den Vorsitzenden Dr. Paul Kellwessel und die Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Günter Stolze. Die Rede von Dr. Stolze ist im Internet auf unserer Website unter www.nordwest.com abrufbar. Die wichtigsten Inhalte und Ergebnisse der Hauptversammlung in Kürze:



> Das Jahresergebnis 2004 erreichte in der AG 1,2 Mio. € (Vj.: 0,6 Mio. €), im Konzern 3,8 Mio. € (Vj.: 1,4 Mio. €). Die Eigenkapitalquote der AG stieg von 19,3 % auf 22,4 %, die des Konzerns von 14,2 % auf 20,0 %. > Vor Wiederaufnahme der Dividendenzahlung sollen die Verluste der Vergangenheit „verdient“, d.h., der noch bestehende Verlustvortrag von 1,4 Mio. € soll abgebaut werden.

> Durch Verkauf der Steiner-Gruppe, Österreich, konnte die Verschuldung des Konzerns um rund 10 Mio. € reduziert werden.

> Dr. Stolze sieht mit den erreichten Ergebnissen die finanzielle Stabilität der NORDWEST zurückgewonnen. Nun steht die Sicherung und Steigerung des Geschäftsvolumens im Vordergrund. Hierzu bedarf es des Ausbaus solcher Angebote an die Mitglieder, die diese effizienter machen. > Bis zum 1. Oktober 2005 soll das Lager Hagen nach Gießen umziehen. Dort wird die Rhenus AG die Lagerbewirtschaftung für NORDWEST übernehmen.

Die Ziele:

- 24-Stunden-Belieferung
- höhere Terminezuverlässigkeit
- geringere Fehlerquote
- Endkunden-Belieferung

> Die Herren Eberhard Frick und Hans Christian vom Kolke wurden von der Hauptversammlung als Mitglieder des Aufsichtsrates wiedergewählt. > Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Röfßs WP Partner AG wurde mit 99 % der Stimmen erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt.

> Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 11. Mai 2005 Herrn Kai-Uwe Heuer und Herrn Peter Jüngst zu ordentlichen Mitgliedern des Vorstands berufen. Herr Heuer zeichnet für das Finanzressort und die IT verantwortlich, Herr Jüngst für die Bereiche Vertrieb und Logistik. Herr Wolfgang Hückelheim wurde durch Wiederwahl als Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat bestätigt.

1. Quartal 2005

Im 1. Quartal 2005 mussten erhebliche Umsatzrückgänge hingenommen werden. Dies ist zurückzuführen auf die Mitgliederabgänge und den allgemeinen Branchentrend. Betroffen waren v. a. die Hauptbereiche Beschläge und Haustechnik. Dennoch kann ein gegenüber dem Vorjahr verbessertes Ergebnis (AG: 0,6 Mio. € gegenüber 0,5 Mio. € im Vj., Konzern: 0,7 Mio. € gegenüber -0,3 Mio. € im Vj.) ausgewiesen werden.

Die Ergebnisse im Einzelnen:

Hauptbereich Stahl: Stahlmarkt in Deutschland konsolidiert sich

Wie bereits in unserem letzten Aktionärsbrief festgestellt, ließ die Inlandsnachfrage nach Stahlprodukten weiter nach. Diese Entwicklung setzte sich aus unserer Sicht im 1. Quartal 2005 ungemindert fort.

Entwickelten sich die Mengen in den Monaten Januar und Februar 2005 gegenüber dem Vorjahr noch stabil, so reduzierte sich die Nachfrage im März gegenüber dem Vorjahr. Dies beruht zum einen auf der beschriebenen fehlenden Nachfrage, zum anderen auf dem in vielen Regionen außerordentlich langen und harten Winter, der zur Folge hatte, dass im Bau- und baunahen Gewerbe viele geplante Aktivitäten nicht umgesetzt werden konnten.

Aufgrund dieser Entwicklung kam es in einigen Bereichen zu deutlichen Preisanpassungen, beispielhaft sei hier die Veränderung gegenüber dem Vorjahr im Bereich Baueisen genannt. Vor dieser Entwicklung konnte sich auch NORDWEST im Hauptbereich Stahl nicht schützen. So ging der Umsatz um 20,6 % auf 154,96 Mio. € zurück.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB SW	143.933	-19,8
FB SB	5.377	-23,3
FB SD	5.653	-35,3
HB S	154.963	-20,6

Wir sind davon überzeugt, dass sich die Situation in den folgenden Monaten wieder entspannen wird, allerdings mit dem Hinweis, dass das Niveau des außergewöhnlichen Stahljahres 2004 aus heutiger Sicht nicht erreichbar erscheint. Alle Marktteilnehmer müssen sich vielmehr am Jahr 2003 orientieren.

Hauptbereich Haustechnik: durch Neuorientierung zu mehr Attraktivität

Der Bereich Haustechnik (Sanitär/Heizung/Tiefbau) schließt das 1. Quartal 2005 mit einem Umsatz von 55,8 Mio. € ab. Davon entfallen auf den Fachbereich Sanitär/Installation ca. 62,5 %, auf Heizung ca. 31,9 % und auf Tiefbau ca. 5,6 %.

Der Umsatz wird zu mehr als 98 % vom Zentralregulierungsgeschäft getragen.

In dem gegenüber dem Vorjahr reduzierten Volumen spiegeln sich einerseits die Mitgliederabgänge zum Jahresende 2004, andererseits die negative Marktentwicklung im 1. Quartal 2005 wider. Bereinigt man die Vorjahreszahlen um die Anschluss Häuser, die NORDWEST zu Beginn des Geschäftsjahres verlassen haben, so liegt NORDWEST mit ca. 9% unter Plan und damit im allgemeinen Branchentrend.

Die lang anhaltende Winterphase in Verbindung mit der allgemeinen Konsumflaute führte zu einem Marktrückgang im zweistelligen Prozentbereich, von dem auch die Anschluss Häuser bei NORDWEST nicht verschont geblieben sind. Eine Verbesserung des Marktumfeldes wird erst im Verlauf des 2. Quartals erwartet, da geplante Renovierungen im Bereich Bad und Heizung aufgrund der Witterung zunächst verschoben wurden und nun erst zeitversetzt zur Realisierung gelangen. Auch im Geschäftsbereich

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB HS	34.842	-52,7
FB HH	17.794	-70,6
FB HT	3.142	-66,2
HB H	55.778	-61,1

Tiefbau setzt sich die schleppende Umsatzentwicklung fort, insbesondere, da dieser Bereich noch stärker von der Witterung beeinflusst wird als die anderen Haustechnik-Bereiche. Spürbare Impulse im Tiefbau-Segment werden erst nach der für diesen Bereich bedeutenden Fachmesse „ifat“ Ende April erwartet.

Die in der 2. Jahreshälfte 2005 angekündigte Neuausrichtung der Bereiche Sanitär/Installation/Heizung wird konsequent verfolgt und in Aktivitäten umgesetzt. In mehreren Arbeitstagen konnte mit dem aus dem Kreis der Anschluss Häuser gebildeten Sortimentsausschuss für wesentliche Produktbereiche eine klare Lieferanten- und Sortimentsfestlegung erarbeitet werden. In mehreren Arbeitstagen mit den Anschluss Häusern wurden die Lieferantenfestlegung und das Maßnahmenpaket erörtert. Die konsequente Einhaltung und Umsetzung der Beschlüsse ist insbesondere für die Anschluss Häuser der Leistungsgemeinschaft Haustechnik durch einen gegenseitigen Vertrag verbindlich geregelt.

Mit Beginn des Jahres 2005 wurde das Projekt „Stammdaten Haustechnik“, das NORDWEST in den vergangenen Jahren forciert hatte, auf die neugegründete Gesellschaft e-direct Datenservice GmbH mit Sitz in Essen übertragen, um das Leistungsangebot, das den Anschluss Häusern zur Verfügung steht, auszubauen und zu verbessern. Mit Beginn des 2. Quartals stehen den Haustechnik-Kunden Verkaufskataloge für Sanitär, Installation und Heizung zur Verfügung. Darüber hinaus wurden ein Preiskatalog und eine Handwerker-Schnellpreisliste für die Handelsmarke DELPHIS entwickelt. Das umfangreiche Katalogpaket wird durch Artikelstammdaten für die Warenwirtschaftssysteme unserer Anschluss Häuser ergänzt.

Durch den hausindividuellen Einsatz einer gesonderten Software besteht für die Anschluss Häuser zudem die Option, unter Einsatz von sog. Layout-Daten eigene Produkte wie Lagerlisten, neutralisierte Angebotstexte, Daten-CDs oder auch Online-Shops zu generieren.

In den kommenden Monaten liegen die Aufgaben des Bereiches Haustechnik darin, die begonnene Lieferanten- und Sortimentsfestlegung in engem Dialog mit den Anschlusshäusern umzusetzen, die Rahmenbedingungen in der Zusammenarbeit zwischen Lieferanten und Anschlusshäusern zu optimieren und insbesondere die Handelsmarke DELPHIS sorgfältig und mit Augenmaß zu überprüfen. Hierzu gehört auch die Überarbeitung des Lagersortiments, das den Marktbedingungen und strategischen Zielen angepasst werden muss.

Eine weitere Aufgabe ist die Schaffung von Kontakten zu Haustechnik-Händlern mit dem Ziel, den bestehenden Kreis der Anschlusshäuser zu erweitern.

Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge: Schlagkraft durch Konzentration

Spiegelt sich noch im Hauptbereich Werkzeuge die Branchenentwicklung wider, so ist im Hauptbereich Beschläge im Wesentlichen das nicht mehr vorhandene Abwicklungsvolumen der Geniatec neben sonstigen Mitgliederabgängen für das reduzierte Geschäftsvolumen verantwortlich.

Das Jahr 2005 startet im Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge mit einer Vielzahl von Entscheidungen, die alle ein Ziel haben: die Marktposition der Anschlusshäuser durch zielgruppenorientierte Vertriebs- und Servicemaßnahmen zu stärken.

Eine der wichtigsten Maßnahmen ist die Zusammenlegung der Hauptbereiche Beschläge und Werkzeuge. Zu dem von Jochen Puls geleiteten neuen Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge gehören nun die Fachbereiche:

- Arbeitsschutz/Technische Produkte
- Bauelemente
- Baugeräte
- Beschläge/Sicherheitstechnik
- Werkstatt- und Industriebedarf
- Werkzeuge

Dabei wurde der Fachbereich Baugeräte Anfang des Jahres neu gebildet und untersteht Eckhard Verbiest, einem erfahrenen Bau-

gerätespezialisten. Neu besetzt wurde auch die Leitung des Fachbereichs Beschläge/Sicherheitstechnik. Seit Anfang Februar zeichnet Rüdiger Bäcker, ein anerkannter Branchenfachmann, für diesen Bereich verantwortlich.

Fachkataloge erwiesen sich bereits in der Vergangenheit als wichtiges Verkaufsförderungsinstrument für NORDWEST-Fachhändler. Dem trug der Fachbereich Werkzeuge bereits in den letzten Jahren mit einer erweiterten Katalogpalette Rechnung. Da sich jedoch der Wettbewerb verschärft und das Kaufverhalten verändert hat, entwickelte der Fachbereich Werkzeuge 2004 ein neues Katalogkonzept. Das Ziel von NORDWEST ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Fachhändler mit einem differenzierten Katalogangebot auch unter veränderten Marktbedingungen zu stärken. Dabei bezieht sich die Differenzierung sowohl auf die Sortimentstiefe und -breite als auch auf die Zielgruppen der Fachhändler. Jeder Fachhändler kann also entscheiden, welche Kataloge seinem Sortiment und seinen Zielgruppen am besten entsprechen.

Das neue Katalogkonzept wird seit der Bildung des Hauptbereichs Beschläge/Werkzeuge in allen Fachbereichen realisiert. Ein weiteres Ziel aller Fachbereiche ist die Förderung und Bildung von Leistungsgemeinschaften und Arbeitskreisen, die als homogene Gruppen am Markt installiert werden. Für diese durch Rechte und Pflichten stärker an die Gemeinschaft gebundenen Händlergruppen werden gesonderte Kataloge vorbereitet. Hier haben die Sortimentsausschüsse Mitspracherecht bei der Sortimentsaus-

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB WW	49.740	-15,2
FB WI	14.107	-11,5
FB WA	13.654	-4,5
HB W	77.501	-12,8

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB BB	28.268	-46,4
FB BE	10.889	-29,3
HB B	39.157	-42,5



wahl und den Lieferkonditionen, verpflichten sich im Gegenzug aber zu Mindestabnahmemengen bei Ware und Katalogen.

Mit 15 Katalogen (inklusive Neuauflage) und 16 Prospekten haben die Katalogspezialisten für 2004/2005 die bisher höchste Zahl von Verkaufsförderungsinstrumenten herausgegeben. Trotzdem steigt die Nachfrage der Fachhändler weiter. In diesem Jahr werden neben einer Vielzahl von Prospekten und Nachauflagen erstmals Kataloge für die Zielgruppen Garten- und Landschaftsbau sowie Zimmerei erscheinen. Der Bereich Beschläge/Werkzeuge wird den eingeschlagenen Weg der Differenzierung nach Sortimenten und Zielgruppen konsequent fortsetzen, um jedem NORDWEST-Fachhändler ein individuelles Katalogangebot zur Verfügung zu stellen.

Bilanz

Die Bilanz der NORDWEST Handel AG und des NORDWEST Handel-Konzerns zum 31. März 2005 zeigt keine wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr auf. Mit dem Jahresüberschuss von 0,6 Mio. € (Konzern: 0,7 Mio. €) steigt bei gleichzeitiger Verkürzung der Bilanzsumme die Eigenkapitalquote der AG von 22,4 % auf 23,4 % und die des Konzerns von 20,0 % auf 21,0 % an. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bilden

mit einem Anteil von knapp 77,0 % in der AG und rund 75,0 % im Konzern die größte Position auf der Aktivseite und sind gegenüber dem 31. Dezember 2004 nahezu unverändert. Gleiches gilt für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Gewinn- und Verlustrechnung

Die Konzern-Gewinn- und -Verlust-Rechnung des Vorjahres enthält noch die Ergebnisse der zum 30. Juni 2004 entkonsolidierten Steiner-Gruppe. Das um diese Unternehmen bereinigte Vergleichsergebnis liegt per 31. März 2004 bei 0,5 Mio. €. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr geht im Wesentlichen auf die Verbesserung des AG-Ergebnisses zurück. Der Rohergebnis-Rückgang in der AG bleibt mit 13,7 % deutlich hinter den Geschäftsvolumen-Verlusten (-33,7 %) zurück. Insoweit ist die beabsichtigte Teilkompensation durch Margenveränderungen gelungen. Dennoch werden sich umsatzbedingte Rohergebnisverluste im Folgemonat (April) zeigen, da Provision und Skonti zeitversetzt realisiert werden. Durch weitere Kosteneinsparungen und ein gegenüber dem Vorjahr verbessertes Finanzergebnis konnte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 0,5 Mio. € auf jetzt 1,0 Mio. € gesteigert werden.

Gewinn- und -Verlust-Rechnung der NW Handel AG per 31.03.2005 in Mio. €

	31.03.2005	31.03.2004
Umsatzerlöse	61,8	85,6
Rohergebnis	8,2	9,5
Personalkosten	3,3	3,6
AfA	0,5	0,6
Sonstige betr. Aufwendungen	3,8	5,0
Zwischensumme	0,6	0,3
Finanzergebnis	0,4	0,2
Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit	1,0	0,5
Ao. Ergebnis	0,0	0,0
Steuern vom Einkommen	0,4	0,0
Jahresüberschuss	0,6	0,5

Gewinn- und -Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 31.03.2005 in Mio. €

	31.03.2005	31.03.2004
Umsatzerlöse	75,9	122,9
Rohergebnis	11,5	19,3
Personalkosten	5,3	9,9
AfA	0,6	0,9
Sonstige betr. Aufwendungen	4,5	8,3
Zwischensumme	1,1	0,2
Finanzergebnis	0,1	-0,4
Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit	1,2	-0,2
Ao. Ergebnis	0,0	0,0
Steuern	0,5	0,1
Jahresüberschuss	0,7	-0,3



Fazit

Es ist weitgehend gelungen, die Ergebnisbelastung der für 2005 erwarteten Umsatzrückgänge zu kompensieren. Das ist erfreulich. Auch an wichtigen Kostenpositionen konnte erfolgreich „gearbeitet“ werden. Gleichzeitig ist schon heute erkennbar, dass durch die Auslagerung der Logistik Einmalkosten für dieses

Jahr entstehen werden. Dieses „Investment“ wird sich ab dem Geschäftsjahr 2006 in Euro und Cent auszahlen: durch Senkung der laufenden Kosten, durch Verbesserungen im Service, durch Erhöhung unserer Attraktivität und damit der Verbreiterung und Stabilisierung unserer Geschäftsbasis: den uns angeschlossenen mittelständischen Fachgroßhändlern.

Bilanz der NW Handel AG per 31.03.2005 in Mio. €

AKTIVA	31.03.2005	31.12.2004	PASSIVA	31.03.2005	31.12.2004
Anlagevermögen	21,5	21,6	Eigenkapital	41,4	40,9
Davon Finanzanlagen	10,6	10,4			
			Rückstellungen	10,4	13,1
Vorratsvermögen	8,5	8,7			
Forderungen aus LuL	136,1	136,0	Bankverbindlichkeiten	31,7	34,4
Ford. gg. verb. Unternehmen	6,2	6,9	Lieferantenverbindlichkeiten	92,5	90,8
Sonst. Forderungen	2,2	6,8	Sonst. Verbindlichkeiten	0,6	2,8
Wertpapiere, liquide Mittel	1,9	1,8			
RAP	0,2	0,6	RAP	0,0	0,4
BILANZSUMME	176,6	182,4	BILANZSUMME	176,6	182,4

Bilanz des NW-Konzerns per 31.03.2005 in Mio. €

AKTIVA	31.03.2005	31.12.2004	PASSIVA	31.03.2005	31.12.2004
Anlagevermögen	26,4	26,7	Eigenkapital	41,0	40,3
Davon Finanzanlagen	1,1	1,0			
			Rückstellungen	13,8	16,9
Vorratsvermögen	14,6	14,9			
Forderungen aus LuL	146,1	145,2	Bankverbindlichkeiten	39,5	41,9
Ford. geg. verb. Unternehmen	0,6	0,7	Lieferantenverbindlichkeiten	99,3	99,2
Sonst. Forderungen	2,5	7,3			
Wertpapiere, liquide Mittel	4,3	6,5	Sonst. Verbindlichkeiten	1,0	3,3
RAP	0,2	0,7	RAP	0,1	0,4
BILANZSUMME	194,7	202,0	BILANZSUMME	194,7	202,0

Finanzkalender 2005/2006

August 2005	Aktionärsbrief Nr. 2/05
November 2005	Aktionärsbrief Nr. 3/05
Februar 2006	Aktionärsbrief Nr. 4/05
Mai 2006	Geschäftsbericht 2005



NORDWEST Handel AG
Berliner Straße 26-36
D-58135 Hagen
Telefon +49 (0) 23 31/4 61-0
Fax +49 (0) 23 31/4 61-99 99
E-Mail info@nordwest.com
www.nordwest.com