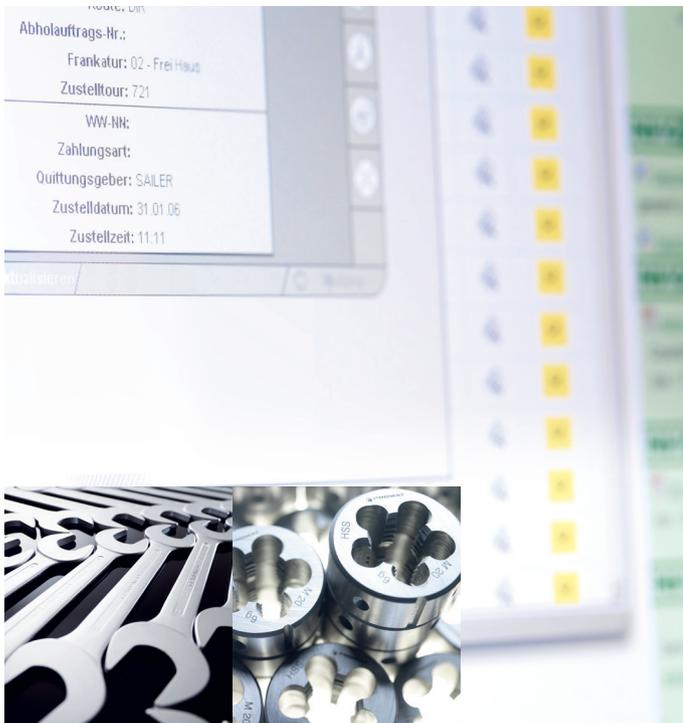


NEUES WACHSTUM SCHAFFEN.

AKTIONÄRSBRIEF NR. 1

Zwischenergebnis 1. Quartal 2006



*Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,*

die Umstrukturierungsmaßnahmen des letzten Jahres zeigen Wirkung: Nach einer Phase des Umsatzrückgangs weist das NORDWEST-Geschäftsvolumen (Zentralregulierungs-, Strecken- und Lagergeschäft) erstmals wieder ein Plus gegenüber dem Vorjahr (+ 9 %) aus. Dies belegt, dass NORDWEST die Talsohle durchschritten und das Vertrauen der Mitglieder und Lieferanten zurückgewonnen hat. Damit ist die notwendige Voraussetzung erreicht, um wieder mit Optimismus nach vorne zu schauen und den Blick auf die strategisch wichtigen Themen richten zu können.

Lagergeschäft: Erwartungen voll erfüllt

Das Outsourcing ist abgeschlossen und die Abwicklung von Lagerbestellungen hat eine Qualität erreicht, die für die Branche neue Maßstäbe setzt. Die mit dem Outsourcing verbundenen Erwartungen haben sich bereits voll erfüllt.

Kooperationen: auf dem richtigen Weg

Mit der Gründung von e-Direct und HAGRO wurde ein Weg der „Kooperation der Kooperationen“ beschritten, der den beiden beteiligten Verbundgruppen (NORDWEST und Nürnberger Bund Produktionsverbundhandel) sowie den angeschlossenen Mitgliedern aus dem Haustechnik-Bereich Vorteile bringen wird. Auch hier – wie im Lager – bestätigen sich die hohen Erwartungen, weshalb wir diesen Weg auch in den übrigen Warenbereichen fortsetzen werden.

Treuhandabrechnung Stahl: neue Attraktivität

Seit April 2006 bieten wir unseren Mitgliedern des Stahl-Bereiches die Treuhandabrechnung Stahl an. Dabei handelt es sich um eine zusätzliche Abrechnungsvariante, die den besonderen Absicherungsbedürfnissen des großvolumigen Stahlgeschäftes Rechnung trägt. Die Treuhandabrechnung Stahl ist nicht nur für bestehende NORDWEST-Mitglieder interessant, sondern eröffnet NORDWEST den Weg zu neuen Mitgliedern und steigenden Umsätzen.

Nach den Umsatzrückgängen der vergangenen Jahre stehen die Zeichen bei NORDWEST nun wieder auf Wachstum.

Hauptbereich Stahl: Wachstum im 1. Quartal über Plan

Mehr als zufrieden blickt die NORDWEST Handel AG auf die Entwicklung des Stahlbereiches im 1. Quartal 2006. Die gegenüber dem 4. Quartal des Jahres 2005 gestiegenen Wiederbeschaffungspreise führten zu einer verstärkten Nachfrage des Handels. Zuvor waren die Lagerbestände überwiegend heruntergefahren worden.

In Fortsetzung des positiven Markttrends des letzten Quartals, erzielte der Hauptbereich im 1. Quartal 2006 mit einem Umsatz von 176,1 Mio. € ein Umsatzplus von 22,4 %. Dies überschreitet deutlich unsere Planung.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
Hauptbereich Stahl	176.123	+22,4

Hiermit konnte nahezu das Ergebnis des historischen Stahljahres 2004 erreicht werden. War damals die starke Nachfrage aus Asien der Auslöser, so basiert in diesem Jahr die Entwicklung auf einer Summe von Einzelfaktoren: Neben höheren Energiekosten sind beispielsweise steigende Rohstoffpreise und Mengenanpassungen der Werke zu nennen.

Für das nächste Quartal sehen wir eine Fortsetzung der positiven Entwicklung. Die Summe der bereits vorliegenden Vor-dispositionen bestärkt uns in dieser Aussage.

Auch erkennen wir werksseitig in nahezu allen Produktbereichen stabile bzw. tendenziell steigende Preise.

Außerdem sind wir optimistisch, dass die zum 01.04.2006 eingeführte Treuhandabrechnung Stahl die Gewinnung zusätzlicher Mitgliedsunternehmen unterstützen wird.

Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge:

Belebung trotz harten Winters

Im 1. Quartal 2006 war eine Belebung des Gesamtmarktes zu verspüren. Auch im baunahen Umfeld konnte trotz des harten Winters ab März eine deutliche Belebung verzeichnet werden.

Insgesamt schloss der Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge (B/W) mit einem Plus von 2 % gegenüber dem Vorjahr ab.

Erstmals erfolgt die Umsatzdarstellung auf Basis der neuen Organisationsstruktur des Hauptbereiches inklusive der neuen Fachbereiche Baugeräte und Präzisionswerkzeuge.



	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB WA Arbeitsschutz/Technische Produkte	15.756	+15,4
FB WB Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik	25.511	-9,8
FB WE Bauelemente	10.358	-4,9
FB WG Baugeräte/Draht	8.516	+8,7
FB WI Werkstatt- u. Industriebedarf	15.356	+8,9
FB WP Präzisionswerkzeuge	7.443	+2,0
FB WV Verbindungstechnik	5.029	-6,5
FB WW Handwerkzeuge	42.256	+4,9
Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge	130.225	+2,0

Der Vorjahresvergleich berücksichtigt soweit möglich die veränderten Sortimentszuordnungen innerhalb des Hauptbereiches. Die Neuaufstellung des Hauptbereiches Beschläge/Werkzeuge beinhaltet u.a. eine teilweise Neuordnung der Sortimente und die Verschiebung von Sortimenten zwischen den Fachbereichen. Insbesondere die Fachbereiche Beschläge, Werkzeuge und Draht/Eisenwaren/Schweißtechnik haben einen deutlichen Umsatzanteil an andere Fachbereiche abgegeben. Die ausgewiesenen Veränderungen zum Vorjahr in Prozent berücksichtigen dies.

Hauptbereich Haustechnik:

Arbeiten unter dem Dach der Kooperation HAGRO

Die leichte Verbesserung des Konsumklimas schlägt sich noch nicht im Einkaufsverhalten der Mitgliedsunternehmen von NORDWEST nieder, da zunächst Lagerbestände in den Markt fließen; zudem verschieben sich die gewohnten Termine zur Lagerauffrischung im Vorfeld der branchenüblichen Preis-anpassungen zunehmend in das zweite Quartal. Darüber hinaus ist die Entwicklung des ersten Quartals im Vorjahresvergleich auch durch den Abgang solcher Mitglieder in 2004 beeinflusst, deren Einkaufsumsätze noch im ersten Quartal 2005 über NORDWEST abgerechnet wurden. Insbesondere im Tiefbau-Geschäft spiegeln sich weiterhin der strenge Winter und die daraus resultierende geringe Bautätigkeit im Außenbereich wider.

Zum Ende des ersten Quartals 2006 stellt sich die Umsatzentwicklung der Haustechnik-Fachbereiche vor diesem Hintergrund folgendermaßen dar:

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB Haustechnik Sanitär	31.017	-11,0
FB Haustechnik Heizung	15.820	-11,1
FB Haustechnik Tiefbau	2.527	-19,6
Hauptbereich Haustechnik	49.364	-11,5

Zum Jahresbeginn 2006 wurde der NORDWEST-Hauptbereich Haustechnik (Sanitär/Heizung/Tiefbau) unter dem Dach der Kooperation HAGRO neu organisiert. Durch die Vereinigung der Haustechnik-Händler von NORDWEST und NBP kann nunmehr ein gemeinsames Einkaufsvolumen von mehr als 300 Mio. € in die Einkaufsverhandlungen mit der Industrie eingebracht werden. Dadurch konnten teilweise schon erhebliche Konditionsverbesserungen für die angeschlossenen Handelspartner erzielt werden.

Operativ war das erste Quartal von den Aufgaben zur Umsetzung des Kooperationsmodells HAGRO bestimmt. Die zur HAGRO-Auftaktveranstaltung am 27. Januar in Kassel angereisten Vertreter von Mitgliedsunternehmen repräsentierten mehr als 90 % des HAGRO-Einkaufsvolumens. Sie waren der Einladung gefolgt, um sich über das Kooperationsmodell und seine Ziele zu informieren sowie organisatorische und operative Informationen über die Tätigkeiten der HAGRO-Zentrale zu erhalten. Abgerundet wurde die Tagung durch die Anwesenheit vieler Industriepartner, welche die Gelegenheit nutzten, mit dem Großteil der HAGRO-Mitglieder ins Gespräch zu kommen. Die Themen rund um die neue HAGRO wurden in den vergangenen Wochen zudem in mehreren Arbeitstagungen mit den verschiedenen Mitgliedergruppen vertieft.

Die kommenden Monate werden weiterhin durch die operative Umsetzung des HAGRO-Modells geprägt sein: Hier gilt es, mögliche Umsatzpotentiale bei den Mitgliedern zu erkennen und auf HAGRO-Liefermöglichkeiten (Zentralregulierungslieferanten und NORDWEST-Zentrallager) zu lenken.

Konzern-Bilanz und -GuV 1. Quartal 2006

NORDWEST legt mit dem Aktionärsbrief für das 1. Quartal 2006 einen Quartalsabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) vor. Hierzu hat sich NORDWEST mit Anerkennung des Deutschen Corporate Governance Kodex verpflichtet. Ziel ist es, die Information der Aktionäre zu verbessern und die Unternehmenszahlen mit denen anderer Unternehmen vergleichbar zu machen.

Die Vergleichbarkeit der GuV zum Vorjahr ist insoweit eingeschränkt, als zum 01.08.2005 der Stahlhandel und zum 01.10.2005 der Technische Großhandel der Heller+Köster-Gruppe verkauft wurden. Ferner erfolgte im Herbst 2005 das Outsourcing des Lager- und Logistikbetriebs. Die Maßnahmen führten insbesondere zur Abnahme von Anlagen, Vorräten, Forderungen und Verbindlichkeiten. Auch hat sich die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter verringert.

Bilanz

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 31.03.2006 zeigt gegenüber dem 31.12.2005 eine vergleichbare Struktur auf. Maßgeblich die saisonbedingte Verlängerung der Bilanzsumme führte zu einem Absinken der Eigenkapitalquote von 24,5 % auf 20,5 %.

Bilanz des NW-Konzerns per 31.12.2005 in Mio. € (IFRS)

AKTIVA	31.03.2006	31.12.2005	PASSIVA	31.03.2006	31.12.2005
Langfristige Vermögenswerte	24,3	25,9	Eigenkapital	40,7	40,8
davon als Finanzinvestition					
gehaltene Vermögenswerte	7,8	7,9			
davon finanzielle Vermögenswerte	5,6	7,0	Langfristige Schulden	12,7	12,1
davon latente Steueransprüche	2,2	1,9	davon Rückstellungen für Pensionen	10,5	10,5
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	8,7	9,1	davon sonstige langfristige Schulden	2,2	1,6
Kurzfristige Vermögenswerte	174,3	140,9			
davon Vorräte	9,3	10,4	Kurzfristige Schulden	145,2	113,9
davon Forderungen aus LuL	145,2	111,0	davon Bankverbindlichkeiten	24,9	24,2
davon Zahlungsmittel	5,6	5,0	davon Lieferantenverbindlichkeiten	115,0	78,6
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	6,3	6,3	davon sonstige Rückstellungen	4,8	7,2
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	7,9	8,2	davon sonstige kurzfristige Schulden	0,5	3,9
BILANZSUMME	198,6	166,8	BILANZSUMME	198,6	166,8



Der Rückgang des Vorratsvermögens (trotz eines Anstiegs der Lagerumsätze um 6,9 %) geht wesentlich auf die im Rahmen des Outsourcings der Lagerlogistik nach Gießen begonnenen und nunmehr abgeschlossenen Sortimentsbereinigung zurück. Ziel war es, das Sortiment auf margenstarke und umschlagshäufige Artikel zu konzentrieren. Trotz der hiermit verbundenen Bestandsreduzierung konnte im ersten Quartal 2006 eine Lieferfähigkeit von rund 98 % erreicht werden. Für das 2. Halbjahr 2006 ist wegen der Aufnahme neuer Artikel und saisonaler Effekte mit einer erneuten Erhöhung der Lagerbestände zu rechnen.

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wesentlich aus dem saisonal bedingten Anstieg der abgewickelten Umsätze. Korrespondierend steigen auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Da es sich hierbei um einen temporären Effekt handelt, ist davon auszugehen, dass sich die Forderungsbestände zum Jahresende hin wieder deutlich reduzieren werden.

Die liquiden Mittel und Bankverbindlichkeiten bleiben gegenüber dem 31.12.2005 unverändert. Die dem NORDWEST-Konzern durch seine Bankpartner zur Verfügung gestellten Kreditlinien wurden zu keinem Zeitpunkt in voller Höhe in Anspruch genommen und reichten stets aus.

Gewinn- und Verlustrechnung

Die rückläufige Umsatzerlös- und Rohergebnisentwicklung im ersten Quartal 2006 geht ausschließlich auf das Ausscheiden der operativen Aktivitäten der Heller+Köster-Gruppe aus dem Konsolidierungskreis des NORDWEST-Konzerns zum 01.08.2005 bzw. 01.10.2005 zurück. In der AG konnten im Berichtszeitraum die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr um rund 11 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

Ursache für den Rückgang der Personalkosten ist – neben dem oben genannten Ausscheidens der Heller+Köster-Aktivitäten – vor allem der im Jahr 2005 erfolgte Stellenabbau im Rahmen des Outsourcings der Lagerlogistik.

Korrespondierend erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um Kosten für die Rhenus AG, die die Lagerlogistik der AG als Dienstleister übernommen hat.

Des Weiteren werden die sonstigen betrieblichen Aufwendungen durch die Zuführung zu pauschalen Wertberichtigungen belastet. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich aufgrund des starken Umsatzes im März und des damit verbundenen Anstiegs der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen eine zusätzliche Dotierung in Höhe von 1,1 Mio. €. Es handelt sich hierbei um einen saisonbedingten Effekt, der im Laufe des Jahres wieder aufgeholt wird.

Trotz des konjunkturell bedingten Anstiegs des Zinsniveaus konnte das Zinsergebnis im ersten Quartal 2006 weiter verbessert werden.

Gewinn- und Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 31.03.2006 in Mio. € (IFRS)

	31.03.2006	31.03.2005
Umsatzerlöse	68,6	76,3
Rohergebnis	8,7	11,6
Personalkosten	2,5	5,3
AfA	0,6	0,8
Sonstige betriebl. Aufwendungen	5,5	4,7
Zwischensumme	0,1	0,8
Finanzergebnis	-0,2	-0,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-0,1	0,5
Steuern	0,1	0,3
Jahresüberschuss	-0,2	0,2



Der Jahresüberschuss liegt mit –0,2 Mio. € zwar unter dem Vorjahresniveau, ist aber erheblich durch saisonale Effekte beeinflusst. Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass die für das Jahr 2006 geplanten Ziele erreicht werden.

Fazit

NORDWEST hat es geschafft, das Vertrauen aller Partner in die Stabilität und die Leistungsfähigkeit von NORDWEST zurückzugewinnen. Dies gelang durch die konsequente Erledigung aller „Hausaufgaben“ im Rahmen eines ehrgeizigen Maßnahmenplanes. Dabei hat sich NORDWEST als berechenbarer und verlässlicher Partner erwiesen.

Nun widmen wir uns ganz den zukunftsgerichteten, strategischen Themen. Neues Wachstum steht dabei eindeutig im Vordergrund. Und die Chancen stehen gut. Neue Mitglieder finden den Weg zu NORDWEST.

Die Grundlagen für neues Wachstum liegen in finanzieller Stabilität und attraktiven Leistungen für die Mitglieder. Die finanzielle Stabilität ist erreicht, die Attraktivität unserer Leistungen ist deutlich erhöht und wird weiter steigen. Dass wir dabei die Renditeerwartungen unserer Aktionäre nicht aus dem Auge verlieren, ist für uns selbstverständlich. Ganz im Gegenteil: Denn der Weg zu einer zufrieden stellenden Rendite führt über zufriedene Mitglieder.

Finanzkalender 2006/2007

11. Mai 2006	<i>Hauptversammlung</i>
September 2006	<i>Aktionärsbrief 02/2006</i>
November 2006	<i>Aktionärsbrief 03/2006</i>
März 2007	<i>Aktionärsbrief 04/2006</i>



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