



## NEUES WACHSTUM – NEUE PERSPEKTIVEN



## AKTIONÄRSBRIEF NR. 1

Zwischenergebnis 1. Quartal 2007

LIEBE AKTIONÄRINNEN, LIEBE AKTIONÄRE,  
SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

der vorausgegangene Aktionärsbrief 4/2006 vermittelte Ihnen bereits einen ersten Überblick über den Jahres- und den Konzernabschluss 2006. Inzwischen stehen diese Informationen mit dem kompletten Geschäftsbericht auf unserer Homepage [www.nordwest.com](http://www.nordwest.com) zum Download bereit. Dort haben wir auch die Einladung zur Hauptversammlung am 23.05.2007 in Nürnberg einschließlich der Tagesordnung für Sie hinterlegt.

Schon per Februar berichteten wir in unserer Ad-hoc-Mitteilung zum vorläufigen Geschäftsjahresergebnis 2006 über einen außerordentlich positiven Jahresbeginn. Die dort veröffentlichten Umsatzzuwächse hielten aber nicht nur an, sondern konnten im März sogar nochmals gesteigert werden: auf nun aufgelaufene 35,9 % gegenüber Vorjahr!

Den größten Anteil am Gesamtumsatz verzeichnet nach wie vor der Hauptbereich Stahl mit 57,4 %, der mit einem Plus von 58,4 % per März den stärksten Umsatzzuwachs verzeichnen konnte. Aber auch der Bereich Werkzeuge beweist mit einer Steigerungsrate per März 2007 von 26,9 %, dass unser Leistungsangebot stimmt.

Das NORDWEST-Lagergeschäft hat in Summe nochmals deutlich zugelegt: Lag die Steigerungsrate im Vergleich zum Vorjahr per Dezember 2006 noch bei 6,1 %, erreichte sie per März 2007 bereits 20,4 %. Diese erfreuliche Entwicklung ist auf Umsatzsteigerungen mit Bestandskunden, die zahlreichen neu gewonnenen Mitgliedsunternehmen, die gestiegene Attraktivität des Lagersortiments und die ausgezeichnete Logistik zurückzuführen. Ein bewährter Baustein des funktionierenden Lagergeschäfts ist die kontinuierliche Verkaufunterstützung durch spezielle Kataloge. Der aktuell in einer Auflage von 120.000 Exemplaren erschienene Werkzeugtechnik-Katalog avanciert mit ca. 1.200 Seiten und detaillierten Produktinformationen



zu rund 15.000 Artikeln zur „Branchen-Bibel“ und steht beispielhaft für das gezielte Absatzmarketing von NORDWEST. Weiter „beflügelt“ wird das Lagergeschäft durch die Erweiterung der Geschäftsaktivitäten über die Grenzen Deutschlands hinaus.

A propos Österreich: Nach den Erfolgen in Deutschland feierte im April 2007 der „Lieferanten-Informationstag Österreich“ in Salzburg mit rund 100 Industriepartnern Premiere. Diese Veranstaltung bot gleichzeitig den idealen Rahmen für die offizielle Einführung des am 01.04.2007 in unser Unternehmen eingetretenen Fachbereichsleiters für die Europaaktivitäten. Die große Resonanz des Informationstages unterstreicht die Bedeutung von NORDWEST als einen starken Partner des Produktionsverbundhandels in Österreich. Hier hat sich beispielhaft gezeigt, dass im europäischen Ausland noch erhebliche Marktchancen bestehen.

Die Umsetzung des Projekts „ZR.online“ läuft auf Hochtouren. Der Titel steht für die Umstellung der Zentralregulierung auf das Internet und erlaubt den Mitgliedern via NW-Extranet die laufende Einsichtnahme in die ZR-Buchhaltung von NORDWEST. Außerdem können bequem Rechnungen und Gutschriften erfasst, geändert oder storniert werden.

#### NEU AUSGERICHTET: HAUPTBEREICH WERKZEUGE/BESCHLÄGE

Sehr vielversprechend startete der Hauptbereich Werkzeuge/Beschläge in das neue Geschäftsjahr. Im Mittelpunkt des operativen Geschäfts stehen dabei die Interessen der Mitgliedsunternehmen. Die von NORDWEST entwickelten Vertriebskonzepte stoßen auf

positive Resonanz und sorgen in allen Segmenten für ein hohes Auftragsvolumen und ein überdurchschnittliches Wachstum bei den Industriepartnern.

<b>Fachbereich</b>	<b>T€</b>	<b>±% z. Vj.</b>
WB / Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik	27.447	7,7
WE / Bauelemente	12.282	19,1
<b>Hauptbereich Beschläge</b>	<b>39.729</b>	<b>11,0</b>
WA / Arbeitsschutz/Techn. Produkte	19.029	19,8
WG / Baugeräte/Drahtwaren	8.770	4,6
WH / Handwerkzeuge	22.406	22,6
WI / Werkstatt- und Industriebedarf	18.599	21,0
WM / Maschinen	31.965	33,3
WP / Präzisionswerkzeuge	12.879	72,8
WV / Verbindungstechnik	6.218	23,6
<b>Hauptbereich Werkzeuge</b>	<b>119.867</b>	<b>26,9</b>

Das Vertrauen der Mitglieder in diese Konzepte ist ein Zeichen für die gelungene Neuausrichtung des Hauptbereichs Werkzeuge/Beschläge.

Im Fachbereich „Elektrowerkzeuge/Schweißtechnik“ wurde Mitte März die neue „Leistungsgemeinschaft Schweißtechnik“ gegründet. Insgesamt 23 Schweißfachhändler, darunter 13 Firmen der neuen Kooperation zwischen NORDWEST und der Schweißpunkt SAW, werden zukünftig mit der eigenen Handelsmarke „Welding Team“ auf dem Markt vertreten sein. Der „Schweißpunkt“ mit Sitz in Gommern wurde 2007 in die NORDWEST Handel AG aufgenommen. Ziel der Kooperation ist der flächendeckende Aufbau eines fachlich kompetenten Netzwerkes von Schweißtechnikhändlern in Deutschland.

Im Fachbereich „Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik“ führte das NW-Vertriebskonzept für Markenbeschläge verbunden mit der positiven Entwicklung im Zentralregulierungsgeschäft zu einer überdurchschnittlichen Belegung des Lagergeschäfts. Dies war der Auslöser, dieses Vertriebskonzept auf weitere Produktsegmente auszudehnen. Zusätzliche Verkaufskataloge unterstützen die Mitgliedsfirmen im Absatz und bieten ihnen damit die Möglichkeit zur Steigerung ihrer Marktanteile.

#### BESTENS GERÜSTET: HAUPTBEREICH HAUSTECHNIK

Die Umsatzentwicklung des Hauptbereichs Haustechnik stellt sich im ersten Quartal 2007 wie folgt dar:

<b>Fachbereich</b>	<b>Gesamt T€</b>	<b>Veränd. ±% z. Vj.</b>
Haustechnik Sanitär	28.885	-6,9
Haustechnik Heizung	14.158	-10,5
Haustechnik Tiefbau	2.900	14,8
<b>Hauptbereich Haustechnik</b>	<b>45.943</b>	<b>-6,9</b>

Der Auftragsüberschuss des verarbeitenden Handwerks aus dem alten in das neue Jahr führte in Verbindung mit dem milden Winter im 1. Quartal 2007 zu einer verstärkten Nachfrage im Haustechnik-Großhandel. Jedoch ließ sich die erhöhte Nachfrage der 2. Jahreshälfte 2006 auf vorgezogene Käufe im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zurückführen. Weiterhin führte die milde Witterung in den Wintermonaten zu einem Nachfrageeinbruch im Reparaturbereich des Heizungsgeschäfts. Mitgliederabgänge wie Unternehmensverkäufe und Insolvenzen aus 2006

verzögerten ebenfalls die positive Gesamtentwicklung im Bereich Haustechnik.



Anfang 2007 stellte die im Vorjahr gegründete Haustechnik Großhandels GmbH, HAGRO, das Konditions-Informationswesen auf eine neue, IT-gestützte Variante um. Mit diesem System unterstützt HAGRO die Mitgliedsunternehmen bei innerbetrieblichen Vorgängen in der Konditionspflege und vereinfacht die Verwaltung der Einkaufskonditionen auf Artekelebene. Die Mitglieder können somit ihren Aufwand bei der Preisgestaltung erheblich reduzieren und mögliche Fehlerquellen der manuellen Bearbeitung minimieren.

Im Rahmen der traditionellen Frühjahrstagungen erörterte HAGRO den Mitgliedern die getroffenen Einkaufsentscheidungen und die daraus resultierenden Aktivitäten. Zusätzlich wurden die Verkaufsunterlagen für große Teile des Handelsmarkenprogramms DELPHIS überarbeitet.

In den kommenden Wochen wird HAGRO die Aktivitäten im Bereich der Marketingkonzeptionen „DER BÄDER-STERN“ und „INTEC“ intensivieren. Gemeinsam mit den Unternehmen, die sich aktiv an den angebotenen Marketingkonzeptionen beteiligen, sollen Vertriebsstrategien gezielt forciert werden. Durch den regelmäßigen Dialog vor Ort werden die HAGRO-Mitarbeiter die Umsetzung der

beschlossenen Lieferanten- und Sortimentsentscheidungen in den Anschlusshäusern unterstützend begleiten.

In den nächsten Monaten ist zudem die Markteinführung der vollständig erneuerten DELPHIS-Armaturenlinie „Fresh“ geplant, die voraussichtlich gegen Ende des 2. Quartals lieferfähig sein wird. Sie wurde in enger Kooperation von HAGRO-Zentrale, Sortimentsausschuss und Lieferanten entwickelt. Das attraktive Design dieser Armaturenlinie entspricht einem modernen Lebensgefühl und bietet den Mitgliedsunternehmen gute Vermarktungschancen verbunden mit erheblichen Wettbewerbsvorteilen.

#### ÜBERDURCHSCHNITTLICH GEWACHSEN: HAUPTBEREICH STAHL

Die eindrucksvolle Umsatzentwicklung des Stahlbereichs im vergangenen Jahr wurde im 1. Quartal 2007 nicht nur fortgesetzt, sondern noch übertroffen. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte der Hauptbereich Stahl seinen Umsatz um 58,4 % auf 279 Mio. €. Die Gründe für diese außerordentlichen Zuwachsraten liegen in erster Linie in den konzentrierten Einkaufsaktivitäten unserer Mitglieder im Hinblick auf die NORTHWEST-Industriepartner sowie steigenden Mitgliederzahlen begründet. Daneben machen sich ebenfalls die kontinuierlich steigende Nachfrage nach Stahlprodukten auf dem Weltmarkt, dem deutlichen Anziehen der Binnenkonjunktur sowie der nachfragebedingten Erhöhung des Stahlpreisniveaus bemerkbar.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
Hauptbereich Stahl	278.982	58,4

Die erfreuliche Entwicklung der Mitgliederzahlen ist auch auf die 2006 eingeführte Treuhandabrechnung Stahl zurück zu führen. Diese attraktive Abrechnungsvariante findet bei den Anschlusshäusern große Akzeptanz und wird auch in Zukunft neue Mitgliedsunternehmen anziehen.

Das gegenwärtige Auftragsvolumen von Industrie und Handel lässt für das 2. Quartal 2007 eine Fortsetzung der bisherigen überaus positiven Entwicklung erwarten.

#### KONZERNABSCHLUSS 1. QUARTAL 2007

##### Gewinn- und Verlustrechnung 01.01.-31.03.2007

Die Steigerung des Geschäftsvolumens (+35,9 %) ließ im ersten Quartal 2007 auch die Umsatzerlöse der GuV um 73 % auf 118,7 Mio. € ansteigen. Mit einem Anteil von 57,4 % am Geschäftsvolumen ist der Hauptbereich Stahl nach wie vor der Hauptumsatzträger. Mit den Umsatzerlösen stieg auch das Rohergebnis im Konzern deutlich an.

Der Anstieg der Personalkosten um 2,4 % geht zurück auf Personaleinstellungen des Jahres 2006 im Hinblick auf die gezielte Ausweitung eigener Kapazitäten zur Stärkung von Vertrieb und Administration. Damit soll den intern und extern wachsenden Anforderungen in allen Unternehmensbereichen Rechnung getragen werden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind durch die Zuführung zu pauschalen Wertberichtigungen mit rund 2,0 Mio. € (Vorjahr 1,1 Mio. €) belastet. Die Veränderung der Pauschalwert-

berichtigung folgt grundsätzlich der Forderungs- und damit mittelbar der Umsatzentwicklung. Die erhebliche Umsatzausweitung im 1. Quartal 2007 führte zu einem deutlich höheren Forderungsbestand gegenüber dem 31.12.2006, welcher wiederum Basis für die Dotierung der Pauschalwertberichtigung ist. Für das Gesamtjahr 2007 ist aufgrund der heutigen Umsatzerwartung davon auszugehen, dass sich dieser saisonale Effekt teilweise wieder aufheben wird. Bereinigt um die Zuführung zu pauschalen Wertberichtigungen ergibt sich ein Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um rund 10 %. Hier zeigen die bereits in 2006 eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung ihre Wirkung.

Der Jahresüberschuss liegt mit 0,7 Mio. € deutlich über Vorjahres- und Planniveau. Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass die für 2007 geplanten Ziele erreicht werden.

#### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES NW-KONZERNS PER 31.03.2007 IN MIO. € (IFRS)

	31.03.2007	31.03.2006
Umsatzerlöse	118,7	68,6
Rohergebnis	10,5	8,7
Personalkosten	2,6	2,5
Abschreibungen	0,6	0,6
Sonst. betriebl. Aufwendungen	6,2	5,5
<b>Zwischensumme</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1</b>
Finanzergebnis	-0,1	-0,2
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,1</b>
Ertragsteuern	0,4	0,1
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,2</b>

#### Bilanz 31.03.2007

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 31.03.2007 zeigt gegenüber dem 31.12.2006 lediglich saisonbedingte Veränderungen auf. Unterjährig sinkt dabei wegen der erheblichen Verlängerung der Bilanzsumme (infolge des enorm gestiegenen Abrechnungsvolumens) die Eigenkapitalquote auf 18,2 %.

Trotz der Ausweitung des Lagerumsatzes um 20,4 % stieg das Vorratsvermögen nur leicht an. Gezielte Maßnahmen zur Bestandsoptimierung ließen die Umschlaghäufigkeit der Lagerbestände von 3,7 auf 4,1 ansteigen.

Der erhebliche Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich aus der Steigerung der abgewickelten Umsätze um 35,9 %. Korrespondierend erhöhten sich auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich.

Die Nettofinanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem 31.12.2006 aufgrund der starken Umsatzausweitung im 1. Quartal 2007 deutlich an. Gegenüber dem 31.03.2006 konnten diese jedoch um rund 9,3 Mio. € reduziert werden.

#### AUSBLICK

Bei NORDWEST steht nun alles im Zeichen der Vorbereitung der großen Jahresveranstaltungen: der Hauptversammlung am 23.05.2007 und der Warenbörse am 24.05.2007 in Nürnberg.

Unter dem Motto „Let’s grow!“ wird sich NORDWEST Aktionären, Mitgliedern und Lieferanten optimistisch mit verbessertem Leistungs- und Serviceangebot präsentieren. Der Anmeldestand für die Warenbörse lässt mit rund 1.000 Branchen-Vertretern eine Rekordteilnahme erwarten. Dies ist ein Zeichen für die hohe Akzeptanz des neuen NW-Börsenkonzepts und bestätigt, dass der Produktionsverbindungshandel mit Zuversicht in die Zukunft schaut. Eben: „Let’s grow!“

Ihre

NORDWEST Handel AG

Der Vorstand

#### BILANZ DES NW-KONZERNS PER 31.03.2007 IN MIO. € (IFRS)

AKTIVA	31.03.2007	31.12.2006	PASSIVA	31.03.2007	31.12.2006
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>21,3</b>	<b>21,9</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>41,6</b>	<b>41,0</b>
davon als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	7,6	7,6	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>12,2</b>	<b>12,2</b>
davon finanzielle Vermögenswerte	4,6	4,8	davon Rückstellungen für Pensionen	11,0	10,9
davon latente Steueransprüche	1,2	1,5	davon sonstige langfristige Schulden	1,2	1,2
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	7,9	8,0			
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>207,7</b>	<b>149,7</b>	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>175,2</b>	<b>118,4</b>
davon Vorräte	10,1	9,7	davon Bankverbindlichkeiten	19,7	13,8
davon Forderungen aus LuL	172,4	113,6	davon Lieferantenverbindlichkeiten	150,0	95,5
davon Zahlungsmittel	8,8	9,0	davon sonstige Rückstellungen	1,3	4,9
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	6,3	6,3	davon sonstige kurzfristige Schulden	4,1	4,2
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	10,2	11,1			
<b>Bilanzsumme</b>	<b>229,0</b>	<b>171,6</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>229,0</b>	<b>171,6</b>

#### Finanzkalender 2007/2008

23. Mai 2007	Hauptversammlung in Nürnberg
September 2007	Aktionärsbrief 02/2007
November 2007	Aktionärsbrief 03/2007
März 2008	Aktionärsbrief 04/2007



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](mailto:info@nordwest.com)  
[www.nordwest.com](http://www.nordwest.com)