

**AKTIONÄRSBRIEF NR.2**

Zwischenergebnis 2. Quartal 2005

*Sehr geehrte Aktionärinnen,  
sehr geehrte Aktionäre,*

wir freuen uns, Sie mit diesem Aktionärsbrief über die Ergebnisse des 1. Halbjahres 2005 informieren zu können.

**Konzentration auf das Kerngeschäft**

Mit dem Verkauf aller operativen Geschäftsbereiche der **Heller + Köster-Gruppe**, Olpe, gelang der NORDWEST Handel AG ein wichtiger Schritt bei der Konzentration auf ihr Kerngeschäft. Mit Wirkung vom 01.10.2005 konnte die Heller + Köster Handwerks- und Industriebedarf GmbH & Co. KG (Umsatz ca. 17 Mio. € und 96 Mitarbeiter) an die Hammer Consulting GmbH, Salzburg/Österreich, veräußert werden.



Diesem Erfolg war mit Wirkung vom 01.08.2005 der Verkauf der Stahlhandelsaktivitäten der Heller + Köster Stahl und Industriebedarf GmbH & Co. KG (Umsatz ca. 42 Mio. € und 90 Mitarbeiter) an die ARCELOR Gruppe vorausgegangen.

Beide Verkäufe tragen maßgeblich zur Konsolidierung der NORDWEST Handel AG bei.

### Synergieeffekte bei Haustechnik

Am 12.09.2005 unterzeichneten die NORDWEST Handel AG und die Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH eine Absichtserklärung zur Gründung eines **Gemeinschaftsunternehmens**. In der geplanten Gesellschaft mit Sitz in Hagen sollen im Bereich Haustechnik die Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten beider Unternehmen gebündelt werden. Ziele der Gesellschaft sind die Stärkung der Wettbewerbsposition der angeschlossenen Haustechnik-Händler durch die Konzentration des Einkaufs auf gemeinsame Lieferanten und die Kostenreduzierung auf beiden Seiten. Die Gesellschaft, an der die NORDWEST Handel AG voraussichtlich mehrheitlich beteiligt ist, soll ihre Tätigkeit am 01.01.2006 aufnehmen.

### Zukunftsfähige Lagerlogistik

Ende September war der Umzug des Zentrallagers Hagen in das neue Logistikzentrum Gießen abgeschlossen. Der Vollbetrieb konnte planmäßig Anfang Oktober beginnen.

Das Lager Hagen ist inzwischen geräumt, so dass die Immobilie nun vermietet werden kann. Durch die Einbindung des Logistikdienstleisters Rhenus kann die NORDWEST Handel AG ihre Mitgliedsfirmen ab Oktober innerhalb von 24 Stunden mit Lagerware beliefern. Perfekte Lagertechnik und eine internet-basierte Datenplattform sorgen für einen schnellen Warenumschlag und hohe Kommissionierleistungen. Neben der Schnelligkeit sind es die maßgeschneiderte Belieferung und die Zuverlässigkeit, die die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsfirmen im regionalen Markt langfristig stärken.

### Umsatzentwicklung der Hauptbereiche im 1. Halbjahr 2005

Laut ifo-Geschäftsklimaindex blieb im verarbeitenden Gewerbe das Geschäftsklima in den letzten Monaten nahezu unverändert. Im Juni bewerteten die befragten Unternehmen ihre Geschäftsaussichten etwas optimistischer als im Mai.

Leicht gestiegen sind auch die Erwartungen der Industrie für das Exportgeschäft. Ebenfalls verbesserte sich das Geschäftsklima im Groß- und Einzelhandel. Die Handelsunternehmen bewerteten ihre aktuelle Lage und ihre Chancen für die nächsten sechs Monate besser als noch im Mai.

Im Bauhauptgewerbe hat sich dagegen das Geschäftsklima weiter eingetrübt: Die befragten Unternehmen bewerteten ihre aktuelle Lage und ihre Perspektiven schlechter als im Vormonat.

### Hauptbereich Stahl: Trendwende in Sicht

Gemessen an der außergewöhnlichen Umsatzentwicklung des 1. Halbjahres 2004 pendelte sich das laufende Geschäftsjahr wieder auf **Normalmaß** ein. Das gilt sowohl für den europäischen als auch den weltweiten Stahlmarkt. Werksseitig bauten sich deshalb sehr schnell Überkapazitäten auf. Durch den Angebotsüberhang kam es zu einem extremen Preisdruck. Bei einigen Produkten lagen die Einstiegspreise ca. 30 bis 40 % unter dem Vorjahr.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Stahl/Werkstoffe	290.465	-23,1
FB Stahl/Befestigungstechnik	11.608	-21,5
FB Stahl/Draht-/Eisenwaren, Schweißtechnik	13.377	-35,5
<b>Hauptbereich Stahl</b>	<b>315.450</b>	<b>-23,7</b>

Um Vorsorge zu treffen, baute der Handel im 1. Halbjahr seine **Lagerbestände** ab. Diese Situation ist auch am NORDWEST-Hauptbereich Stahl nicht spurlos vorübergegangen. Der erwirtschaftete Umsatz von 315,5 Mio. € entspricht im Vergleich zum

Bitte aufklappen! 

Vorjahr einem Rückgang von 23,7 %. Preisseitig beläuft sich der Rückgang – insbesondere im Fachbereich Walzstahlprodukte – zwischen 12 und 14 %.

Erste Signale deuten aber auf eine **Trendwende** hin. Steigende Preise für Schrott im 2. Quartal 2005 und die Abschwächung des US-Dollars stoppen nach und nach den Abwärtstrend in vielen Produktsegmenten. Die Folge sind erste spürbare Preiserhöhungen im Bereich Baueisen; weitere zeichnen sich im Langproduktebereich ab.

Diese Indikatoren deuten auf eine Belebung der Nachfrage im Handel hin. Wir sind deshalb optimistisch, dass sich im 2. Halbjahr 2005 die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr wieder positiver entwickeln.

**Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge:**

**Zielgruppengenaue Kataloge**

Mit der Einführung des **Basiskataloges „Betriebseinrichtungen“** startete der Fachbereich Werkstatt/Industriebedarf die Umsetzung des neuen Katalogkonzeptes. Im Mittelpunkt der strategischen Neuausrichtung stehen die individuellen Anforderungen der einzelnen Mitgliedsfirmen. Die durchgeführte Strukturanalyse lässt eine Kernaussage zu: Das bisherige Katalogangebot für diesen Bereich kann Generalisten und Spezialisten nicht gleichermaßen bedienen. Jede Gruppe benötigt einen speziell auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Katalog.

Aufgrund dieser unterschiedlichen Anforderungsprofile bietet sich der Aufbau eines mehrstufigen Katalogkonzeptes an. Der neue Basiskatalog „Betriebseinrichtungen“ ist optimal auf das Anforderungsprofil von **Generalisten** ausgerichtet. Sein Einsatz in der täglichen Praxis wird durch das Schnelldreherprogramm mit einem hohen Anteil an Lagerware und die Konzentration auf Schwerpunktlieferanten vereinfacht.

Im Bereich Beschläge beschlossen im April 15 Mitgliedsfirmen der bisherigen NORDWEST-Leistungsgemeinschaft Beschläge eine enge Zusammenarbeit und die Umbenennung in **Kooperation für Beschlagsysteme und Sicherheitstechnik (KBS)**. Ihr Ziel: Den Markt für Beschlagsysteme und Sicherheitstechnik offensiv und zielgruppengenaue zu bearbeiten. In der Vergangenheit erschwerten stark voneinander abweichende Produkte und Sortimentsstrukturen gemeinsame Marketingmaßnahmen. Nun stellt ein Produktausschuss das Kernsortiment aller 15 Fachhändler auf den Prüfstand und wird anhand der Ergebnisse ein gemeinsames Kernsortiment festlegen. Dies ist innerhalb der Kooperation verbindlich und bietet damit die Voraussetzung für gemeinsame Marketingmaßnahmen.

Im 2. Halbjahr 2005 stehen folgende **Projekte** auf dem Programm des Hauptbereichs Beschläge/Werkzeuge:

- Auf- und Ausbau des Fachbereichs Beschläge/Sicherheitstechnik
- Auf- und Ausbau der KBS
- Ausbau der Baugeräteaktivitäten
- Pricing NORDWEST-Lager
- Auf- und Ausbau der Vertriebsgemeinschaft „impulse-24“ - im FB Werkstatt- und Industriebedarf
- Auf- und Ausbau der Handelsmarke NOW
- Ausbau der Zielgruppenorientierung
- Stärkere Präsenz bei den Mitgliedsfirmen vor Ort

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB Werkzeuge	101.990	-14,5
FB Werkstatt- u. Industriebedarf	28.084	-8,3
FB Arbeitsschutz/Technische Produkte	27.464	-4,6
<b>Hauptbereich Werkzeuge</b>	<b>157.538</b>	<b>-11,8</b>
	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB Beschläge	22.767	-27,4
FB Bauelemente	55.536	-43,1
<b>Hauptbereich Beschläge/Bauelemente</b>	<b>78.303</b>	<b>-39,3</b>

### Hauptbereich Haustechnik: Mitgliederwerbung

Der Hauptbereich Haustechnik erzielte im 1. Halbjahr 2005 einen **Umsatz** von 110,3 Mio. €. Daran waren die Bereiche Sanitär/Installation mit 61,5 %, Heizung mit 32,3 % und Tiefbau mit 6,2 % beteiligt. Der überwiegende Teil des Umsatzes (98 %) wurde im Zentralregulierungsgeschäft erwirtschaftet.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Haustechnik Sanitär	67.820	-54,1
FB Haustechnik Heizung	35.642	-71,4
FB Haustechnik Tiefbau	6.817	-69,8
<b>Hauptbereich Haustechnik</b>	<b>110.279</b>	<b>-62,6</b>

An der bundesweit schwachen Bau- und Renovierungstätigkeit hat sich durch die allgemeine Kaufzurückhaltung und den langen Winter wenig geändert. Auch die NORDWEST-Mitgliedsfirmen sind davon betroffen. Hinzu kommen Mitgliederverluste Ende letzten Jahres und Umsatzausfälle durch Insolvenzen.

Angesichts der neuen **Logistiklösung** in Gießen und der Räumung des jetzigen NORDWEST-Zentrallagers konnte der Bestand an langsam drehender Ware seit Jahresbeginn um mehr als 14 % abgebaut werden. Um den veränderten Kundenstrukturen gerecht zu werden, wurde im 1. Halbjahr 2005 der durchschnittliche Lagerbestand an Haustechnik um mehr als 26 % reduziert.

Der Schwerpunkt der Arbeit des Hauptbereichs Haustechnik lag im 1. Halbjahr 2005 auf einer intensiveren Zusammenarbeit mit den Mitgliedsfirmen. Auf mehreren Arbeitstagen in Deutschland und Österreich und bei zahlreichen Kundenbesuchen wurde die Notwendigkeit stärkerer Sortiments- und Lieferantenkonzentration in allen Hauptwarengruppen erläutert. Ziel dieser Bündelung sind verbesserte **Einkaufsbedingungen** für NORDWEST-Mitgliedsfirmen und damit Wettbewerbsvorteile im regionalen Markt.

Im 2. Halbjahr wird der Sortimentsausschuss auch die Handelsmarke **Delphis** analysieren – mit dem Ziel, die einzelnen

Segmente unter der Dachmarke genau zu positionieren und auch hier die Zahl der Lieferanten zu reduzieren. Ziel ist es, den Einkauf für Handels- und Produktmarke weitestgehend auf dieselben Lieferanten zu konzentrieren.

Wichtigstes Ziel bleibt auch im 2. Halbjahr 2005, kooperationswillige und -fähige Fachhändler für den NORDWEST-Hauptbereich Haustechnik zu gewinnen. Das schließt die Marketinggemeinschaft Bäderstern ein, deren Vermarktungsmaßnahmen durch **neue Mitgliedsfirmen** auf eine breitere Basis gestellt werden sollen.

### e-direct Datenservice: Normierte Daten

Die Entwicklung der neu gegründeten Gesellschaft e-direct Datenservice GmbH verläuft positiv. Nach Fertigstellung der ersten Kataloge im April 2005 arbeitet die Gesellschaft permanent an der Verbesserung der Datenstrukturen und der Erhöhung des Datenvolumens.

Neben der Produktion von Katalogwerken mit kalkulierten Preisen für das Fachhandwerk generiert und pflegt e-direct Stammdaten für verschiedene Anwendungsbereiche des haustechnischen Großhandels. Zur ständigen Aktualisierung der Warenwirtschaftssysteme stellt e-direct den Mitgliedsfirmen **normierte Daten** zur Verfügung. Damit können die Fachhändler ihre eigene Datenerhebung und -pflege beschleunigen und Kosten sparen.

Ein weiteres Angebot an NORDWEST-Mitgliedsfirmen sind Layout-Daten, mit denen diese - unter Verwendung einer speziellen Software - individualisierte Preiskataloge, Lagerlisten, Online-Shops und CD-Kataloge erstellen können. e-direct stellt den Beziehern ein monatliches Update der Daten zur Verfügung. Derzeit pflegt e-direct zur Aktualisierung der Warenwirtschaftssysteme circa 146.000 Artikelstammdaten, davon 3.300 für die Handelsmarke Delphis, sowie weitere 260.000 Layout-Daten.



Die bisherigen Erfahrungen und Gespräche haben gezeigt, dass der Bedarf der Mitgliedsfirmen an normierten Daten sehr hoch ist. Die Gesellschaft e-direct wird deshalb in Kürze ihren Kundenkreis und ihr Angebot erweitern.

#### Bilanz per 30.06.2005

Sowohl in der Bilanz der NORDWEST Handel AG als auch in der des Konzerns hat sich der Rückgang des Geschäftsvolumens niedergeschlagen. Der saisonübliche Anstieg der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ist daher nicht so deutlich.

Weiter verbessert hat sich die Liquiditätssituation der AG, da Verwertungserlöse aus Mitgliederinsolvenzen (u. a. Geniatec) einbezogen werden konnten. Das Eigenkapital erreichte mit 38,7 Mio. € in der AG bzw. 38,4 Mio. € im Konzern eine EK-Quote von 21,1 bzw. 19,0 Prozent.

#### Gewinn- und Verlustrechnung 01.01. - 30.06.2005

Das **Geschäftsvolumen** der NORDWEST Handel AG liegt im 1. Halbjahr mit 666,0 Mio. € um 34 % unter dem Vorjahreswert. Die Gründe hierfür sind Mitgliederabgänge durch Kündigungen und die konjunkturelle Entwicklung im Stahlbereich. Die damit verbundenen Rohertragsverluste konnten zu einem großen Teil durch Personal- und Sachkosteneinsparungen kompensiert werden.

##### Gewinn- und Verlust-Rechnung der NW Handel AG per 30.06.2005 in Mio. €

	30.06.2005	30.06.2004
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>127,2</b>	<b>172,4</b>
Rohergebnis	16,4	20,6
Personalkosten	7,7	8,2
AfA	1,1	1,2
Sonstige betr. Aufwendungen	9,5	10,6
<b>Zwischensumme</b>	<b>-1,8</b>	<b>0,6</b>
Finanzergebnis	-0,3	-0,7
<b>Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit</b>	<b>-2,1</b>	<b>-0,1</b>
Ao. Ergebnis	0,0	0,0
Steuern vom Einkommen	0,0	0,1
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>-2,1</b>	<b>-0,2</b>

Analog zum Rückgang des Geschäftsvolumens entwickelten sich auch die **Umsatzerlöse** rückläufig. Im Konzern verstärkte sich diese Entwicklung zusätzlich noch durch das Ausscheiden der österreichischen Steiner-Gruppe nach dem 30.06.2004. Bei der NORDWEST Handel AG entwickelte sich das Verhältnis Umsatzerlös zu Rohertrag seit 01.01.2005 durch veränderte Skontier- und Bonifizierungsmöglichkeiten günstiger.

Im ersten Halbjahr 2005 ist das Ergebnis der AG durch Sonderkosten belastet. Das sind vor allem Einmalzahlungen für das Outsourcing der Lagerlogistik, von denen Personalabfindungen in Höhe von 1,1 Mio. € im Zwischenergebnis enthalten sind. Die gegenüber 2004 verbesserte Liquiditätslage steigerte das **Zinsergebnis** im 1. Halbjahr spürbar.

Im 1. Halbjahr 2005 weist die NORDWEST Handel AG unter Berücksichtigung der Sonderkosten einen Fehlbetrag von -2,1 Mio. € (Vorjahr -0,2 Mio. €) aus. Der Konzern erzielte ein **Ergebnis** von -1,9 Mio. € (Vorjahr +0,5 Mio. €). Für das Gesamtjahr rechnet der Vorstand in der AG mit einem gegenüber dem Zwischenergebnis deutlich reduzierten Fehlbetrag. Damit würde - ohne die für das Gesamtjahr erwarteten 2,5 Mio. € Einmalkosten für das Outsourcing der Lagerlogistik - wieder das positive Ergebnis des Geschäftsjahres 2004 nahezu erreicht.

##### Gewinn- und Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 30.06.2005 in Mio. €

	30.06.2005	30.06.2004
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>150,1</b>	<b>247,7</b>
Rohergebnis	23,2	44,2
Personalkosten	11,6	21,0
AfA	1,4	2,3
Sonstige betr. Aufwendungen	11,0	18,1
<b>Zwischensumme</b>	<b>-0,8</b>	<b>2,8</b>
Finanzergebnis	-0,9	-2,0
<b>Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit</b>	<b>-1,7</b>	<b>0,8</b>
Ao. Ergebnis	0,0	0,0
Steuern	0,2	0,3
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>-1,9</b>	<b>0,5</b>

Die sich anbahnende Normalisierung im Stahlbereich, die Stabilisierung der Mitgliederbasis, der erfolgreiche Verkauf der operativen Geschäftsbereiche der Heller + Köster-Gruppe sowie

die neue Lagerlogistik in Gießen sind gewichtige Gründe, die für eine positive Entwicklung der NORDWEST Handel AG im **Geschäftsjahr 2006** sprechen.

*Bilanz der NW Handel AG per 30.06.2005 in Mio. €*

<b>AKTIVA</b>	<b>30.06.2005</b>	<b>30.06.2004</b>	<b>PASSIVA</b>	<b>30.06.2005</b>	<b>30.06.2004</b>
Anlagevermögen	21,1	22,3	Eigenkapital	38,7	39,5
Davon Finanzanlagen	10,6	10,3			
			Rückstellungen	11,3	11,0
Vorratsvermögen	7,0	8,0			
Forderungen aus LuL	141,0	207,6	Bankverbindlichkeiten	36,5	45,7
Ford. gg. verb. Unternehmen	5,7	11,0	Lieferantenverbindlichkeiten	95,3	157,0
Sonst. Forderungen	4,4	6,2	Sonst. Verbindlichkeiten	1,7	3,8
Wertpapiere, liquide Mittel	4,0	1,2			
RAP	0,6	1,2	RAP	0,3	0,5
<b>BILANZSUMME</b>	<b>183,8</b>	<b>257,5</b>	<b>BILANZSUMME</b>	<b>183,8</b>	<b>257,5</b>

*Bilanz des NW-Konzerns per 30.06.2005 in Mio. €*

<b>AKTIVA</b>	<b>30.06.2005</b>	<b>30.06.2004</b>	<b>PASSIVA</b>	<b>30.06.2005</b>	<b>30.06.2004</b>
Anlagevermögen	25,8	33,8	Eigenkapital	38,4	37,0
Davon Finanzanlagen	1,1	2,9			
			Rückstellungen	14,9	22,8
Vorratsvermögen	12,5	30,7			
Forderungen aus LuL	151,6	233,8	Bankverbindlichkeiten	43,5	64,3
Ford. geg. verb. Unternehmen	0,7	0,7	Lieferantenverbindlichkeiten	103,5	182,2
Sonst. Forderungen	5,2	8,6			
Wertpapiere, liquide Mittel	6,1	5,3	Sonst. Verbindlichkeiten	2,1	7,5
RAP	0,7	1,5	RAP	0,2	0,6
<b>BILANZSUMME</b>	<b>202,6</b>	<b>314,4</b>	<b>BILANZSUMME</b>	<b>202,6</b>	<b>314,4</b>

**Finanzkalender 2005/2006**

- Dezember 2005** Aktionärsbrief Nr. 3/05
- März 2006** Aktionärsbrief Nr. 4/05
- Mai 2006** Geschäftsbericht 2005
- Mai 2006** Hauptversammlung



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